

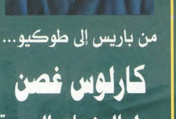
الاقتصاد والأعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

ARAB BUSINESS MAGAZINE

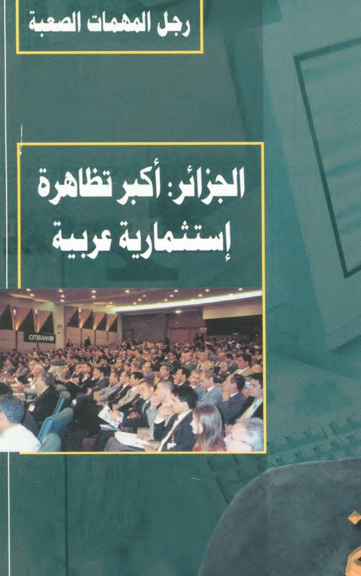
Issue 247 / Year 22 / July 2000

تموز / يوليو 2000 / السنة الثانية والعشرون / العدد 247



من باريس إلى طوكيو...

كارلوس غصن
رجل المهمات الصعبة



الجزائر: أكبر تظاهرة إستثمارية عربية

سورية بشار الأسد

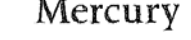


وندستار هي أول سيارة ميني - ڤان حصلت على تنويه الحكومة الأمريكية بدرجة ٥ نجوم لجهة معدلات اختبار حوادث الصدم الأمامية - إذ فازت بأعلى نسبة ضمان للسلامة بشهادة "الإدارة الوطنية لسلامة المرور على الطرق".

سلامة أطفالك تستحق عناية ٥ نجوم.

كذلك، حازت توروس ٢٠٠٠ على نفس التنويه، لتثبت مرة أخرى أنه أيًّا تكن سيارة فورد التي تقودها، فقد صممت لتكون واحدة من السيارات الأكثر أماناً على الطرق.










فوكس


كراون ڤكتوريا


غراند ماركي


إكسكورجن


توروس


إكسبدشن


وندستار


لنكولن LS

كلمة الشهر

"الملتقى الاقتصادي العربي" والاقتصاد الجديد

تطلق مجموعة **الاقتصاد والأعمال** في 8 تشرين الثاني/نوفمبر المقبل الملتقى الاقتصادي العربي ليكون بمثابة لقاء صانعي قرار وخبراء على أعلى المستويات هدفه مواجهة القضايا ذات الطابع الستراتيجي التي تحكم التطور الاقتصادي والسياسي والاجتماعي للمنطقة العربية. ويعتبر هذا الملتقى ثمرة للنجاح الكبير الذي حققه المؤتمر السنوي للاستثمار وأسواق رأس المال العربية الذي ينعقد في الشهر الخامس من كل سنة وذلك منذ العام 1995. إذ أدى الإقبال المتزايد على المناسبة واتساع قاعدة المشاركين فيها إلى المطالبة باستكمال دور مؤتمر أسواق رأس المال عبر إطار أوسع من الشأن المالي أو الاستثماري.

ولم يكن من قبيل الصدفة لذلك أن تكون المجموعة، وهي الجهة المنظمة، قد اختارت موضوع "العرب والاقتصاد الجديد" محورا للملتقى الأول. فهذا الموضوع يجسد في ذاته مجموعة مواضيع بل مجموعة التحديات التي ينتظر أن تواجه عالمنا العربي في العقد الأول من هذا القرن. أضف إلى ذلك أنه على رغم المضاعفات الكبرى التي قد يتركها على اقتصادنا وحياتنا ومستقبل مجتمعاتنا فإن الاقتصاد الجديد ما زال، كما يدل اسمه، مفهوماً جديداً وقضية غير واضحة المعالم في نظر الرأي العام وعلى الأرجح فإن الموضوع بسبب جدته قد يفهم على نواح مختلفة، ولهذا فإن عقد الملتقى حول هذا الموضوع يأتي في وقته لأنه يعكس الحاجة الملحة لبلورة وعي عربي أكثر تحديداً ووضوحاً لظاهرة الاقتصاد الجديد، وهذا الوعي ليس شأنا نظرياً بل المقصود به أن يساعد الحكومات والقطاع الخاص على استيعاب الظاهرة ووضع ستراتيجيات وسياسات للتعامل معها.

وما ينبغي أن نعلمه منذ البدء أن الاقتصاد الجديد لا يكون بانتشار الهاتف الخليوي أو حتى باستخدام الإنترنت فهذه الوسائل تكاد تشبه الهاتف والمذياع والتلفزيون في الاقتصاد القديم. وهي وسائل قدمت لنا من أجل أن نرتبط كمستهلكين وزبائن بالدول الصناعية. فلا التلفزيون ولا الهاتف ولا حتى الطائرات جعلت منا في السابق دولاً للاقتصاد القديم أي دولا صناعية بالمعنى المتعارف عليه. كذلك فإن تكنولوجيا الاتصالات والإنترنت لن تصلنا بالاقتصاد الجديد بل هي قد تتحول كما حصل في الماضي إلى روابط واهية نتحول فيها مرة أخرى إلى مستهلكين في الاقتصاد الجديد كما كنا مستهلكين أو "متسوقين" في الاقتصاد القديم، من دون أن تكون لنا كلمة أو تأثير في مجريات الأمور باستثناء الموافقة ثم الاتباع الاضطراري لما تفرضه علينا السوق. وإذا تمعنا في المثال الأميركي نجد أن الولايات المتحدة تزعمت الاقتصاد الجديد ليس فقط من خلال ثورة الاتصالات والمعلومات بل من خلال الاستثمار الكثيف من قبل الشركات وكافة مؤسسات المجتمع في تكنولوجيا المعلومات كوسيلة لخفض الكلفة وزيادة المرونة وتعظيم القيمة المضافة ورفع الإنتاجية وبالتالي الميزات التنافسية للسلع الأميركية. وقد ترافق ذلك مع تحرير السوق المالية وبروز وسائط جديدة استهدفت المخاطرة في تمويل المكتشفات والمشاريع الجديدة. أي أن الاقتصاد الجديد هو إدماج تكنولوجيا المعلومات بمؤسسات الاقتصاد في مختلف القطاعات و في الوقت نفسه زيادة حيوية المجتمع عموما من خلال فتح الأسواق وتحفيز المنافسة ومنع الاحتكارات (كما حصل في المعركة مع شركة مايكروسوفت مثلاً) وتشجيع الابتكار.

قد يقول قائل إننا كعرب ما زلنا حديثي العهد بالاقتصاد الجديد وأنه لا بد من مضي بعض الوقت قبل أن يتمكن العالم العربي من اللحاق بالقطار وإن كان جلوسه في العربات المتأخرة أو في "مقاعد الدرجة الثانية". لكننا نقول أيضا أن الاقتصاد الجديد لم يولد من فراغ أو بانقطاع عن "الاقتصاد القديم" بل ولد عمليا في رحم ذلك الاقتصاد وما زال ينمو ويترعرع في أحضانه. وإذا أردنا لذلك الاستدلال على أهليتنا للاندماج بالاقتصاد الجديد فإن علينا أن نفحص بأمانة أداءنا في مجال الاقتصاد القديم. أن أحد أبرز المؤشرات التي قد تساعدنا على الحكم مثلا هو الإنفاق العربي على الأبحاث والتطوير وهو بين أدنى معدلات الإنفاق ليس فقط في العالم بل في الدول النامية "الصاعدة" أي التي تملك من الموارد البشرية والطبيعية ما يجب أن يمكنها من أخذ موقعها في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية.

فالدول العربية لا تخصص للبحث العلمي والتطور التكنولوجي أكثر من ٠،٤ في المئة من الناتج المحلي الإجمالي، ما يمثل أقل من ثلث النسبة التي تخصصها بعض دول الجوار، كما تصل نسبة الإنتاج العلمي والتكنولوجي لكل مليون مواطن في دول الجوار ألف مرة مثيلتها في الدول العربية. وهذا ما أشار إليه مدير عام الصندوق العربي للإنماء، **عبداللطيف الحمد** في محاضرته في المؤتمر السادس لأسواق رأس المال العربية في بيروت.

الهدف من كل هذا الكلام مع ذلك ليس تثبيط العزائم بل ربما التنبيه إلى عدم المبالغة في تضخيم الظواهر والانكباب بدلاً من ذلك على الفحص المتأني وإيجاد الحلول الحقيقية والواقعية للمشاكل الاقتصادية. لهذا بالتحديد قررنا تخصيص أول انعقاد للملتقى الاقتصادي العربي لهذا الموضوع الستراتيجي الدقيق على أمل أن يساهم اختيارنا للشخصيات والمفكرين والخبراء الذين سيساهمون في أعماله في إلقاء ضوء حقيقي على هذا التطور الجسيم وآثاره المتوقعة علينا. وقديماً قيل: "من الأفضل للمرء أن يضيء شمعة بدلاً من أن يلعن الظلام".

رؤوف أبو زكي

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والاعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Inf. Co.
APPICO S.A.L. Publishes
Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor - in - Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

ADDRESS

Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194
Tel: 740173/4 - 353577/8/9
Fax: 00 961 1 354952
Email: aiwa@aiwa.com.lb

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 26627 Riyadh 11496
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : (971-4) 2941441
Fax: (971-4) 2941035
Email: aiwa@emirates.net.ae.

FRANCE:
22 Rue La Boetie 75008 Paris
Tel: (33-1) 42 66 92 71
Fax: (33-1) 42 66 92 75

Visit Al-Iktissad Wal-Aamal Web site:
www.aiwa.com.lb

سعر العدد

• لبنان 6000 ل.ل • سوريا 50 ل.س • الاردن 3 دينار
• العراق 4 دينار • السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار
• البحرين 2 دينار • قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما
• عمان 2 ريال • اليمن 500 ريالا • مصر 8 جنيهات
• السودان 3 جنيهات • ليبيا 5 دنانير • تونس 2 دينار
• المغرب 50 درهما.

• CYPRUS 3£C • AUSTRALIA 10 Aus. $
• U.K. 3£ • CANADA 8C$ • FRANCE 30 F.F.
• GERMANY 14 D.M. • GREECE 400 Drachma
• ITALY 10000 Lir • SPAIN 1000 Peseta
• SWITZERLAND 14 F.S. • U.S.A. 7$.

الاشتراك السنوي 100 دولار اميركي

ABC
MEMBER OF THE AUDIT

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات

المحتويات

هناك ظاهرة أكيدة كشفتها وفاة الرئيس **حافظ الاسد** وما تبعها من التفاف حول **د. بشار الأسد**، وهي أن السوريين جميعاً أدركوا بعفويتهم أن وفاة الرئيس الأسد تختتم مرحلة مهمة من تاريخ سورية الحديث وتفتح الباب على مرحلة جديدة، لا تقل أهمية عن سابقتها، إنها مرحلة **بشار الأسد (ص 26)**

إنه رجل المهمات الصعبة بحق. من إعادة هيكلة عمليات ميشلان في اميركا الشمالية، الى إعادة شركة رينو الى الربحية، الى إطلاقه خطة إعادة إنعاش شركة نيسان بصفته أول رئيس غير ياباني لهذا العملاق الصناعي الياباني العريق.



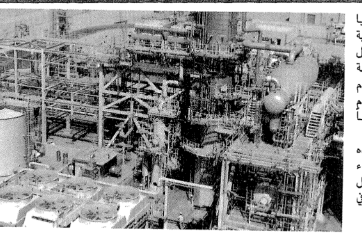
الاقتصاد والاعمال التقت **كارلوس غصن**، اللبناني الاصل، البرازيلي المولد، حامل الجنسية الفرنسية، وأجرت معه حواراً شاملاً عن المحطات المهمة في حياته وايديولوجيته المهنية وخططه المستقبلية، بالاضافة طبعاً الى محطات في نيسان وعالم السيارات وتوقعاته لمستقبل هذه الصناعة. **(ص 51)**

• **حقيبة الاعمال**
– مصر: صراع داخل "المستثمرون المتحدون" 8
• **من شهر الى شهر** 22
• **اقتصاد عربي**
– مصر: الاصلاح من منظار المالي 56
– لبنان: سندات خزينة للمغتربين 58
– الاردن: المناطق الصناعية المؤهلة 60
– البحرين: شركات التأمين لمرحلة جديدة 64
– المغرب: هل يستضيف كأس العالم؟ 65
• **تعاون عربي**
– المؤسسة العربية لضمان الاستثمار: رسملة وهيكلة 66



شـهـدت الجزائـر في 11 و 12 حزيران/يونيو الماضي انعقاد "ملتقى الجزائر الدولي للإستثمار" الذي نظمته مجموعة الاقتصاد والاعمال بالاشتراك مع وزارتي المساهمة وتنسيق الاصلاحات والتجارة الجزائريتين.

الملتقى لم يكن حدثاً عادياً بل استثنائياً بامتياز اذ تمكّن من استقطاب نحو 400 مشارك من 18 بلداً، وشكّل تدشيناً عربياً ودولياً لعولمة الاقتصاد الجزائري، وانطلاقة لوضع الجزائر على خريطة الاستثمار الخارجي (ص 36)



سياسة نفطية جديدة تعتمدها ليبيا تتمحور حول رفع طاقاتها التصديرية من النفط الخام، سواء عبر استغلال مواردها الموجودة، أو تحرير كمية أكبر من النفط للتصدير عبر استخدام الغاز داخلياً. هذه السياسة تقدم لشركات الطاقة العالمية فرصاً استثمارية مجدية.

الاقتصاد والاعمال عرضت هذه الفرص بشكل مفصل عبر إجراء مسح للمواقع المرشحة للاستغلال من قبل الشركات الاجنبية في ليبيا. (ص 71)

– الخليج: الشراكات الاقتصادية: تنازلات ومكاسب 68

• السياحة

– السياحة الخليجية الى سويسرا 78

– السياحة العربية – الألمانية 82

• تسويق

– المؤتمر الـ 37 للمنظمة الدولية للاعلان 84

• المصرفية .... (87-102)

• كومبيوتر واتصالات 103

• سيارات 109

• نقل جوي

– معرض (ILA 2000): "بوينغ" غابت و "ايرباص" تألقت 112

بنك القاهرة

ستراتيجية بنك القاهرة والأهداف المستقبلية يوضحها رئيسه **أحمد البردعي**. مركزاً على دور التكنولوجيا وإحكام الرقابة على الائتمان بالإضافة الى قضية صرف الموظفين.

(ص 88)

النجاح الذي حققه المؤتمر السادس للاستثمار وأسواق رأس المال العربية (18-20 أيار/ مايو 2000) كان موضع تقدير وتنويه من القرّاء الذين عبروا عن ذلك برسائل:

I would like to thank you for your invitation to the Sixth Annual Arab Capital Markets Convention. My colleague and I were very interested in the presentations and discussions that took place during the conference. I hope that we can participate more effectively next year and share our CHF experience in the micro-finance field in Lebanon and the region with the participants.

I would also like to commend the organizing committee for a job well done. The conference organization and presentation was very impressive.

I am sorry we did not have the opportunity to meet during the conference. I attempted to search for you but with the large number of participants you were difficult to locate. Until we meet in future functions, please accept my sincere gratitude.

Kind regards,
Sincerely,
Mayada Baydas
Program Director, CHF

يسرني جداً أن أعبّر لكم عن أطيب التهاني لنجاح "المؤتمر السادس للإستثمار وأسواق رأس المال العربية" الذي عقد في بيروت 18-20 أيار/ مايو 2000.

إن هذا النجاح ليس غريباً عنكم، فقد أثبتّم عبر السنين كفاءتكم وصدقيتكم التي تؤمن دائماً النجاح للنشاطات التي تنظموها.

مرة أخرى تهاني الحارة.

مع تحيات أخيكم
عاطف جبيلي
رئيس الجمعية اللبنانية لإدارة الأعمال

This is to thank you very warmly indeed for your hospitality during the conference last week. It was a very interesting experience for me and I hope my presentation was more or less what you wanted.

I hope we can remain in contact.

With best regards,
Yours,
William A Allen
Bank of England

كنت سعيداً بالنجاح الكبير الذي حققه مؤتمر الأسواق المالية، من دواعي الاعتزاز أن تكون منظمته مجموعة الاقتصاد والأعمال. وأشكر دعوتكم وأتمنى لكم دوام التوفيق.

المحامي ناصر الخليل

I would like to congratulate you on the stunning success of the 6th Arab Investment & Capital Markets Conference. The very impressive list and the excellent organization and content of the conference are truly indicative of the leadership of Al-Iktissad Wal-Aamal Group. You have undoubtedly helped in the challenge of re-establishing Beirut as a financial center for the Middle East.

I also take this opportunity to reiterate our sincere appreciation for including IFC as a co-sponsor of the conference.

With best personal regards,
Sincerely yours,
Sami Haddad Director
Middle East & North Africa Department, IFC

Thank you for your thanks-giving letter of participation in the 6th Arab Investment and Capital Markets Conference. It was an excellent conference where I have met a lot of top businessmen and beaurucrat. Kindly notify if such conference is going to take place in near future.

Thank you for your cooperation.

Jehad S. AlAdham
Senior Relationship Officer
Al Bank Al Saudi Al Fransi

بعد إطلاعي على مجلتكم الموقّرة في عدد حزيران/يونيو والتي أنا من قرائها على مرّ سنوات عديدة، يهمني أن أشيد بهذه المجلة الفريدة ليس بشموليتها في هذا المجال فحسب، بل بعمق التحاليل بداخلها والتي أصبحت منارة لكل المهتمين في قطاع الاقتصاد والأعمال والى مزيد من التقدم والازدهار.

المهندس طلال الغزال
مدير العلاقات العامة

HACHEM INTERNATIONAL LTD.

"اريج" تملك 59 في المئة

الصراع داخل "المستثمرون المتحدون" يوصل الشركة للحراسة القضائية

القاهرة – الاقتصاد والأعمال

تصاعدت على مدى الأيام الماضية حدة الأزمة داخل شركة "المستثمرون المتحدون" للتأمين التي تمتلك المجموعة العربية للتأمين "أريج" حصة الأغلبية في أسهمها – بعد ما أصدرت إحدى المحاكم المصرية قراراً بفرض الحراسة على الشركة وتعيين حارس قضائي لإدارتها حتى يتم دعوة الجمعية العمومية للإنعقاد لانتخاب مجلس إدارة جديد.

ورغم أن المجموعة العربية للتأمين "أريج" بادرت الى الطعن بقرار المحكمة حيث قدّمت الإشكال رقم 1701 لسنة 2000، إلا أن نطاق الأزمة ازداد اتساعاً بعد ما تبادلت الاتهامات بين ممثلي أريج و رجل الأعمال البارز **محمد حسين جنيدي** الذي يمتلك حصة قدرها 20 في المئة من رأس مال الشركة ورئيس مجلس إدارتها السابق وهي اتهامات تركّزت حول مخالفات مالية جسيمة وإهدار حقوق الشركة لدى بعض العملاء وعمليات بيع حصص غير قانونية والتسبب في خسائر متتالية بلغت نحو 13 مليون جنيه في موازنة 30 حزيران/يونيو – 1999.

وفي ظل هذه الاتهامات التي تحقق فيها الهيئة المصرية للرقابة على التأمين، تنازع على رئاسة الشركة أطراف عدة شملت **جنيدي** وممثلي أريج والدكتور **كمال أبو عيد** رئيس بنك التنمية الصناعية السابق وأحد صغار المساهمين في الشركة وهو الذي حصل على الحكم القضائي بفرض الحراسة وتم تعيينه حارساً قضائياً.

وما زاد من حدة الأزمة، رغبة الجهة الحكومية المشرفة على قطاع التأمين في التدخل المباشر بشؤون الشركة بدعوى عدم الإساءة لمناخ الاستثمار الأجنبي في مصر خصوصاً وأن هيئة الرقابة على التأمين كانت قد قامت بتعيين مفوض عام على الشركة قبل عامين لمواجهة بعض المخالفات.

جذور الأزمة

ورغم أن الاشكال المقدم لإلغاء حكم الحراسة من جانب أريج يستند إلى أخطاء إجرائية ولا يتعلق بمضمون المخالفات حيث تؤكد أنها فوجئت بفرض الحراسة رغم أنها لم تمثل أمام المحكمة وأنها أعلنت بعد تاريخ الجلسة من قبيل الغش والتدليس بدعوى أخرى بذات الموضوع من المدعي نفسه "**كمال أبو العيد**" لتفويت الفرصة عليها في الدفاع عن نفسها. رغم كل ذلك فإن جذور الأزمة تعود لفترة ماضية تزيد على ثلاث سنوات وبالتحديد منذ أن قررت أريج الحصول على أغلبية مطلقة في الشركة تمكنها من إعادة رسم ستراتيجية تشغيل ذات أبعاد إقليمية تخدم أهدافها في المنطقة من ناحية وفي السوق المصرية الصاعدة من ناحية ثانية.


محمد حسنين جنيدي

بدأت الأزمة عندما قامت أريج بالتفاوض سراً مع بنك قناة السويس المالك لحصة قدرها 10 في المئة من أسهم "المستثمرون المتحدون" بهدف شراء 5 في المئة من هذه الحصة تمكن أريج من زيادة حصتها من 49 إلى 54 في المئة ما يعني السيطرة على مجلس إدارة الشركة. وبالفعل نجحت أريج في تحقيق هدفها وحصلت على النسبة المطلوبة وفاجأت بقية المساهمين بحصولها على هذه النسبة في جمعية عمومية طارئة عقدت لهذا الغرض يوم 27 حزيران/يونيو الماضي وتولى ممثلوها رئاسة مجلس إدارة الشركة. هنا اعترض بعض المساهمين خصوصاً **محمد حسين جنيدي** الذي يمتلك مجموعة شركات صناعية باسم جي إم سي – بدعوى أن النظام الأساسي للشركة يمنع أي مساهم من بيع حصته الى طرف من دون الرجوع لبقية المساهمين مجتمعين وعرض الحصة عليهم وهو الأمر الذي يتنافى مع السرية التي أحاطت ببيع حصة بنك قناة السويس لشركة أريج. وأكّد **جنيدي** للجهات المعنية خصوصاً هيئة سوق المال أنه عرض شراء هذه الحصة بسعر يزيد 5 في المئة على سعر أريج الذي كان في حدود 8 دولارات للسهم ومن ثم طالب بعدم اعتماد إجراءات نقل الملكية.

وكانت أريج رأت في اعتراض **جنيدي** فرصة لتصعيد الخلاف معه فطالب ممثليها في الجمعية العمومية بعدم إبراء ذمة **جنيدي** باعتباره رئيس سابق للشركة واتهموه بعقد بوالص تأمين لحساب شركات صناعية من دون استيفاء الإجراءات القانونية وأنه صرف تعويضات لهذه الشركات بموجب هذه البوالص من دون أن يكون مسدداً لقيمة أقساطها.

وفي ظل تصعيد الخلافات وجّهت أريج ضربة قاصمة لخصومها في "المستثمرون المتحدون" حيث فاجأت الجميع مرة أخرى بشراء بقية حصة بنك قناة السويس لترتفع حصتها إلى 59 في المئة وبما يقطع الطريق على أي جهة للتحكم في مصير الشركة التي تعدّ أول شركة تأمين مصرية تنتمي بالكامل للقطاع الخاص في مواجهة قطاع تأميني راسخ تؤول ملكيته للقطاع العام.

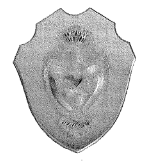
يذكر أن شركة "المستثمرون المتحدون" تعاني من خسائر متتالية فاقت حجم رأس مالها المدفوع كما أن رأس مالها المصدر يبلغ 60 مليون جنيه وتمت زيادته مؤخراً وهي الزيادة التي رفض بعض المساهمين ومنهم **جنيدي** سداد حصصهم فيها ما يترتب عليه انخفاض قيمة هذه الحصص في هيكل الملكية، وهو الأمر الذي زاد من تشابك الأزمة التي لم تحسم حتى كتابة هذه السطور. ■

gērald genta



BACKTIMER

باك تايمر





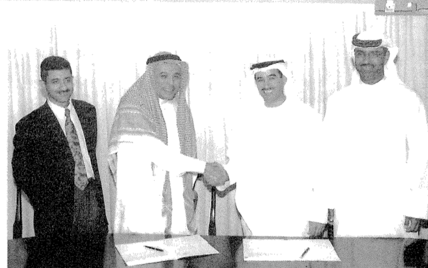
منـــــذ ١٨٩٠

جــــدة :
مجــــوهـــــرات معـــوّض - طـريــق المدينــــة - ت : ٦٥١٩٧٠٠
مجــــوهـــــرات معـــوّض - التحليــــــــــة - ت : ٦٦٣٥٨٨٦
مجــــوهـــــرات جمانـــــة - سوق جـدة الدولي - ت : ٦٦٩٤٧٠٤

الخـبـر :
مجــــوهـــــرات معـــوّض - مجمـع الـراشــــد - ت : ٨٩٤٥٧٤٧

الريـــــاض :
مجــــوهـــــرات معـــــوّض - شـارع الستين - ت : ٤٧٧٨٢٩٠
مجــــوهـــــرات جمانـــــة - العليــــــــا - ت : ٤١٩١٩٤٩

المـــوزعـــون :
مجــــوهـــــرات الثبيتـــــــي - جـــــــدة : ٦٦١٢٨٢٨
مجــــوهـــــرات الغسّـــــــال - المدينة المنورة : ٨٢١٠٥٤٩



من اليسار: سمير جورج وشربتلي (الأولى للتجارة) والعبار ونبيل سلطان (إعمار)

صفقة "إعمار" مع "الأولى للتجارة" و"أرابتك"

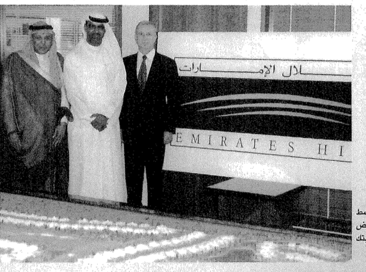
أعلنت شركة إعمار العقارية، عن إبرام صفقة لبيع 30 قطعة أرض بقيمة 70 مليون درهم في مشروع تلال الإمارات السكني، مع ائتلاف مشترك بين "المجموعة الاولى للتجارة" السعودية و"أرابتك" الاماراتية.

حضر التوقيع في مكتب مبيعات مشروع تلال الامارات، **محمد علي العبار** رئيس مجلس ادارة شركة إعمار العقارية، **ابراهيم شربتلي** عن المجموعة الاولى للتجارة و**رياض كمال** رئيس مجلس ادارة أرابتك. ويغطي العقد، الذي يعتبر الأكبر من نوعه، منذ بدء طرح أراضي هذا المشروع الخريف الماضي، 30 قطعة أرض تتراوح مساحة الواحدة منها بين 15 و30 ألف قدم مربع، ستقام عليها فلل فاخرة تمهيداً لبيعها.

وأعرب **العبار** عن سروره لتمتع المجموعة الأولى للتجارة وأرابتك، ببعد النظر الكافي لتفهم آفاق السوق العقارية في دولة الامارات العربية المتحدة.

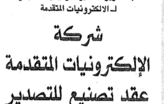
وقال **رامي ملحس**، عضو مجلس ادارة "أرابتك"، الائتلاف الجديد يعتزم بيع كافة قطع الأراضي والمباني التي سيقيمها عليها، وكشف أنه تم الإحتفاظ بحق خيار شراء 30 قطعة أرض أخرى.

وأضاف، "لدينا ثقة تامة في سوق الامارات العقارية، وفي "إعمار"، ونتمتع بسجل ممتاز في هذا القطاع. وتلال الامارات، بصفته أول مشروع من نوعه في المنطقة، يشكّل الإستثمار الأمثل للشركات العقارية ومالكي المنازل على حد سواء".





سلطان يتوسط شربتلي ورياض كمال رئيس أرابتك



عبد العزيز الصقير، الرئيس التنفيذي لـ الالكترونيات المتقدمة

شركة الإلكترونيات المتقدمة عقد تصنيع للتصدير

وقّعت شركة الإلكترونيات المتقدمة عقداً مع شركة سوليكترون الأميركية، تقوم بموجبه الشركة الاولى بتصنيع 200 ألف لوحة إلكترونية تستخدم في الشبكات الهاتفية وذلك للتصدير للخارج، وتبلغ قيمة العقد 16،5 مليون ريال سعودي تمثّل قيمة أعمال التصنيع والأعمال الفنية المضافة من شركة الإلكترونيات المتقدمة.

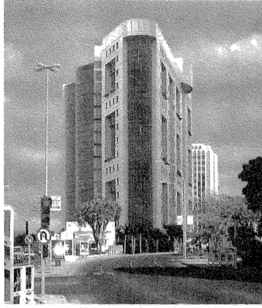
وسبق لـ شركة الإلكترونيات المتقدمة أن حصلت على عقد قيمته أكثر من 500 مليون ريال من شركة إريكسون السويدية التي فازت بعقد التوسعة الجديد للهاتف الجوّال لصالح شركة الإتصالات السعودية وذلك للقيام بأعمال التكامل والفحص للمحطات القاعدية وتضمينها في حاويات الاتصال وتجهيزها للتركيب في مواقع أبراج شبكة الجوال في المملكة، كما وقّعت الشركتان في حينه على اتفاقية تفاهم إضافية لتصنيع 200 ألف لوحة للتصدير للخارج.

وبهذا يصل مبلغ العقود التي حصلت عليها شركة الإلكترونيات المتقدمة نتيجة لمشروع توسعة الجوّال إلى نحو 520 مليون ريال أي نحو 46 في المئة من قيمة المشروع الكلية البالغة 1132 مليون ريال، وهو ما ينعكس إيجاباً في تدوير الأموال داخل الاقتصاد الوطني وإيجاد وظائف فنية جيدة الدخل للمواطنين في المملكة.


كومباك ومايكرو سوفت
يوفران البرامج الداعمة
في المملكة العربية السعودية
عندما سعت مايكرو سوفت العربية السعودية لتحسين خدمة الرد على المكالمات، وسرعة الرد على الإستفسارات، فقد لجأت إلى كومباك. مركز كومباك للرد على المكالمات في مدينة الرياض يتولى المهمة بكفاءة عالية، حيث تُقدِّم المساندة لزبائن مايكروسوفت والإجابة على استفساراتهم عن طريق استخدامها آخر ما توصلت إليه تقنية المعلومات لتقديم الحلول والخدمات المناسبة بسرعة ودقة لزبائنها. كومباك تُسهّل لـ مايكرو سوفت تقديم الخدمات والدعم بأعلى مستوى في مركز الرد على المكالمات في المملكة العربية السعودية. لمزيد من المعلومات، يُرجى الإتصال بموقعنا على الإنترنت www.mideast.compaq.com
24X7X COMPAQ
COMPAQ NonStop™
CASPIAN

"الحبيب" السعودية تستثمر 300 مليون ريال

مع صدور قانون الاستثمار الأجنبي الجديد في السعودية توقّع **سعد عبد العزيز الحبيب** المدير الإقليمي لشركة محمد عبد العزيز الحبيب وإخوانه العقارية في المنطقة الغربية، التي تعتبر واحدة من أكبر شركات الإستثمار العقاري في المملكة (تتجاوز إستثماراتها 300 مليون ريال) إرتفاع حجم الإستثمار العقاري بمحافظة جدّه بسبب الإقبال من الشركات العالمية على افتتاح مصالح لها في أسواق المملكة وخصوصاً في مدينة جدّه لما تتمتع به من مواصفات إستثمارية جذّابة.



المركز السعودي للأعمال

جاء ذلك خلال المؤتمر الصحفي الذي عُقد في مبنى المركز السعودي للأعمال بمناسبة الإعلان عن إنطلاقه والذي يعتبر من المراكز المتطورة لرجال الأعمال.

يضمّ المركز السعودي للأعمال أكثر من 206 مكاتب تجارية بأحجام مختلفة على مساحة 4000 م2 ويتألف من 15 طابقاً بكلفة تزيد على 120 مليون ريال.

وتمتلك الشركة حالياً ثلاثة مشاريع تجارية وسكنية هي:

– أبراج الخزامي السكنية المحاذية للبحر والمكونة من 28 وحدة وتتضمن أربعة أبراج بارتفاع 11 طابقاً بكلفة إجمالية تزيد على 100 مليون ريال.

– مركز باب شريف التجاري الذي يقع في وسط جدّه التجاري ويضمّ 164 معرضاً تجارياً و152 مكتباً تجارياً.

– أبراج مكة السكنية للإقامة الذي تبعد عن الحرم المكي نحو 600 م وتضمّ ثلاثة أبراج من أربعة عشر طابقاً.

د. صالح الحميدان
مدير عام الشركة

"العربية للإستثمار": المساهمة في مشروعين

قررت الشركة العربية للإستثمار المساهمة في مشروعين جديدين في سلطنة عمان ومصر.

المشروع الأول هو شركة للإيجار المالي في سلطنة عمان رأس مالها 26 مليون دولار، ويساهم فيها إلى "العربية للاستثمار" شركة "المدينة للخدمات المالية والاستثمارية" التابعة لشركة "عبر الخليج للإستثمار الصناعي" القابضة التي تضمّ مساهمين خليجيين.

المشروع الثاني هو شركة "الشرقيون لصناعة البوليستر" في مصر بكلفة إستثمارية قدرها 122 مليون دولار، ويهدف المشروع إلى إنتاج 165 ألف طن سنوياً من منتجات البوليستر لتغطية جزء كبير من إستهلاك السوق المصرية في قطاع الغزل والنسيج وصناعة السجاد. ويتوقع أن يبدأ إنتاج المصنع في بداية العام 2003.

جاء ذلك في اجتماع لمجلس الادارة برئاسة **محمد بن سليمان الجاسر** نائب محافظ "مؤسسة النقد العربي السعودي" وهو صادق على نتائج الربع الأول من العام 2000 التي بلغت قبل المخصصات 7،2 ملايين دولار مقابل 7 ملايين في الفترة نفسها من العام الماضي.

ووافقت الجمعية العامة للشركة على توصية المجلس برفع رأس المال من 372 الى 400 مليون دولار عن طريق رسملة الأرباح المتراكمة خلال السنوات الماضية.

الشركة العربية الدولية للمقاولات

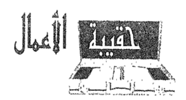
أشارت الشركة العربية الدولية للمقاولات الى أنه، وبسبب مشاكل السيولة التي يعاني منها بعض العملاء والتأخر المحتمل في المدفوعات، تمّ تعديل أهداف النمو العامة في الشركة لعام 2000. وتتوقع العربية الدولية للمقاولات أن تكون أرباحها في السنة المالية الحالية سبعة ملايين جنيه مصري.

ويأتي هذا الأمر في وقت تحاول فيه الشركة حماية مصالحها من مشاكل السوق في مصر والتركيز أكثر وأكثر على الأسواق الإقليمية الأكثر ربحية.

وقامت الشركة مؤخراً بقبول مستويات أعلى من المدفوعات وسمحت بفترات أطول للفواتير مقارنة بسياساتها السابقة، بهدف مساعدة بعض عملائها الذين يعانون من الصعوبات الاقتصادية الحالية. وأدى ذلك إلى أعباء ثقيلة على الشركة، وإلى انخفاض الأرباح وتضاؤل حجم الدورة المالية.

يُذكر أن 50 في المئة من أعمال الشركة البالغة قيمتها 2 مليار جنيه تقع خارج مصر، ومع عمليات في 4 دول مختلفة (مصر، تونس، الكويت وليبيا) والمشاركة في المناقصات في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، يتوقع أن تتحسن الصورة في الربع الأخير من العام 2000.

وتقول الشركة أنه سيتم التعامل مع الوضع الحالي واحتوائه خلال العام 2000، ويتوقع عودة الأوضاع الربحية الصحيحة مع بداية العام 2001.



المنطقة الحرة لمطار الشارقة الدولي



تقع المنطقة الحرة لمطار الشارقة الدولي في مركز ستراتيجي متاخم لمطار الشارقة الدولي وعلى بعد مسافة قصيرة من الموانىء والمطارات الرئيسية في دولة الامارات، وتعتبر أول منطقة حرة لمطار في العالم تحصل على شهادة الجودة ISO.

وخلال السنوات الاولى من عمرها نمت بشكل كبير حيث قفز عدد الشركات فيها من 55 شركة العام 1995 الى 382 شركة العام 1999 تمثل 54 جنسية، لما تقدّمه للشركات من خدمات متميزة. وقد حصل مطار الشارقة الدولي الملاصق للمنطقة الحرة على جائزة أفضل مركز للشحن الجوي للعامين 1998 و2000 من قبل المعهد الأوروبي لادارة النقل، ولعله واحد من أفضل 29 محطة شحن في العالم وحسب تقرير الجبهة العالمية للمطارات في سويسرا. كما وأن شركة لوفتهانزا للشحن تتخذ من الشارقة مركزاً لها في الشرق الأوسط.

ولا يتطلّب التصدير من المناطق الحرة في الشارقة قيمة اضافية للبضائع كما يمكن للشركات أن تقوم بشحن البضائع الواردة والصادرة من دون إضافة أي قيمة عليها.

توفر المنطقة الحرة لمطار الشارقة ثلاثة أنواع من الرخص هي: رخصة الصناعية والرخصة التجارية ورخصة الخدمات، وذلك خلال 24 ساعة فقط، بالاضافة إلى توفير الكفالات والتأشيرات للمستثمرين وموظفيهم وسكن العمال بكلفة زهيدة، وتوفير الخدمات القانونية وشركات البريد العالمية ومكتب للمرور وتراخيص قيادة السيارات ومكتب البريد ومحطة وقود ومصرف ووكالة سفر وسياحة وعيادة طبية وغيرها الكثير من الخدمات التي تجعل من المنطقة الحرة لمطار الشارقة الدولي مدينة الأعمال في الشرق الأوسط.

أما الحوافز التي تمنح للمستثمرين فهي:

– ملكية أجنبية 100 في المئة وتحويل حر لرأس المال والأرباح من دون قيود على العملات.
– إعفاء جمركي على الصادرات والواردات.
– إعفاء ضريبي كامل على الدخل.
– عقود ايجار لمدة 25 عاماً قابلة للتجديد لمدة 25 عاماً أخرى.

ان الموقع الستراتيجي للمنطقة الحرة لمطار الشارقة الدولي في إمارة الشارقة يوفّر للمستثمرين مزايا لا تقارن تعرف بإسم "SHARJAH LINK" فمن خلال ميناءي خالد والخمرية على الخليج العربي وميناء خورفكان على المحيط الهندي تتاح للمستثمرين إمكانية استخدام السواحل الشرقية والغربية.

الاحتفال بافتتاح مجمع الفيصلية



توقفت الحركة في العاصمة السعودية – الرياض، أثناء الإحتفال بافتتاح "مجمّع الفيصلية" الذي أنشأته مؤسسة الملك فيصل الخيرية بكلفة 320 مليون دولار. فأُغلق طريق الملك فهد السريع وعشرات الشوارع الرئيسية في منطقة العليا، فيما تدفق أكثر من ربع مليون شخص لمشاهدة الحدث بالإضافة إلى 1500 مدعو من الشخصيات الرسمية والفعاليات.

ونظّمت "بروداكشن تكنولوجي" (بروتيك) عروض الإفتتاح.

وتزامن عرض الأنوار مع إنارة ملوّنة ومتنوّعة ومؤثرات نبضية على ارتفاع المبنى رافقتها البيروتقنيات والليزر وعرض من أربع مقطوعات موسيقية.

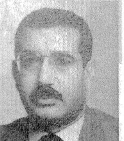
صمّم مجمّع الفيصلية المعماري اللورد **نورمان فوستر** وأشرفت عليه هندسياً شركة بورو هابولد البريطانية، وتولّت بناءه مجموعة بن لادن السعودية. تبلغ مساحته 240 ألف م2، ويضمّ برج المكاتب ذات الثلاثين طابقاً بارتفاع 267 متراً، يعلوها مطعم كروي من ثلاثة طوابق، أما ردهة البرج التي يبلغ إرتفاعها 5 طوابق فتوجد فيها أكبر نافذة من الزجاج المعشّق في العالم، ويشمل المجمّع مركزاً للتسوّق وفندق الفيصلية ذات الـ5 نجوم والـ224 غرفة ومركز الإحتفالات والمؤتمرات، إضافة إلى مجمّع سكني من 100 شقّة.


فريق عمل رويال بارك اوتيل

فندق "رويال بارك": ادارة ذاتية

إنتقلت مطلع هذا الشهر ادارة فندق "رويال بارك" (منطقة عين سعاده) من شركة HMI لصاحبها **انطوان السخن** إلى أصحاب الفندق السيدين **غصن واكيم** وولده **مارون**.

يذكر أن ادارة **السخن** للفندق المصنّف 4 نجوم (140 غرفة) استمرت نحو 6 سنوات.


عيسى الحيدوسي

"بنك الاسكان - تونس: عيسى الحيدوسي رئيساً

تولى السيد **عيسى الحيدوسي** قيادة بنك الاسكان في تونس خلفاً لـ **الطاهر بو رخيص** الذي بلغ سن التقاعد.

و**الحيدوسي** مصرفي معروف في تونس، وكان تولى مناصب قيادية في عدد من المصارف أبرزها: بنك التنمية الفلاحية، بنك تونس والامارات للإستثمار، بنك التعاون للمغرب العربي والاتحاد الدولي للبنوك، كما عُيّن في منصب كاتب دولة للتنمية الاقتصادية.

وبنك الإسكان هو من أبرز المصارف التونسية، وقد شهد تطوراً كبيراً في عقد التسعينات في جميع المؤشرات حيث ارتفعت حصته في السوق وحقق أعلى نسبة نمو في الأرباح خلال السنوات السابقة.

وتحوّل البنك خلال السنوات الماضية إلى مجموعة اقتصادية مهمة تضم شركات تابعة تعمل في ميادين مختلفة أهمها الوساطة والهندسة المالية والاستثمار والتنمية العقارية والمعلوماتية والتأمين والطباعة وغيرها، كما باشر البنك مؤخراً في إنشاء مبنى عصري يضم ادارته العامة وجميع الأقسام التابعة وذلك في أحد أهم شوارع العاصمة التونسية.

البشير مديراً اقليمياً لشركة "تليدزيك"

انتقل **سامي البشير** من الاتحاد الدولي للإتصالات، حيث كان يشغل منصب رئيس المكتب العربي إلى شركة "تليدزيك" حيث عُين مديراً للمكتب الإقليمي في الشرق الأوسط.

و"تليدزيك" عبارة عن مشروع طموح لتأمين التواصل مع الإنترنت عبر الأقمار الصناعية بسعة عالية، ومن المتوقع أن تباشر الخدمة العام 2004، وبلغت كلفة المشروع نحو 9 مليارات دولار وبدأ العمل فيه مطلع التسعينات.

من أبرز المساهمين في "تليدزيك" مؤسسها ورئيسها **كريغ ماك كاو، بيل غيتس**، موتورولا، الامير **الوليد بن طلال**، مؤسسة أبو ظبي للإستثمار وشركة بوينغ.


محمد المطوّع

المطوّع للعلاقات العامة في "سابك"

تمّ تعيين محمد المطوّع نائباً للرئيس للعلاقات العامة في الشركة العربية للصناعات الأساسية "سابك".

وكان **المطوّع** أميناً عاماً مساعداً لمجلس الغرف السعودية ومسؤولاً في شركة المعارض، ويتمتع بخبرة طويلة متنوّعة تؤهله للاضطلاع بمهام عمله الجديد اضافة إلى تمتعه بطبع مفطور على العلاقات العامة كفنٍ وكعلم.

مجلس ادارة سوق أبو ظبي للأوراق المالية

من المنتظر ان يتم في ايلول/سبتمبر المقبل الافتتاح الرسمي لسوق ابو ظبي للأوراق المالية بعد أن استكملت مؤخراً كافة التحضيرات بتشكيل مجلس ادارة السوق برئاسة **احمد عتيق خلف المزروعي**، و**محمد عمر عبد الله** نائباً للرئيس. ويضمّ المجلس في عضويته سبعة أعضاء يمثلون جهات بنكية واستثمارية.

وكان تمّ تجهيز السوق للتداول الإلكتروني المعمول به في سوق دبي للأوراق المالية التي تمّ افتتاحها في آذار/مارس الماضي، وذلك بهدف ربط التبادل في السوقين.


سامي البشير


موسى الربيعان المدير العام

التعاونية للتأمين: نمو على كل المستويات

شهدت النتائج المالية للتعاونية للتأمين نمواً ملحوظاً في الربع الأول من العام الحالي حيث ارتفعت أقساط التأمين المحصلة بنسبة 22 في المئة لتصل الى 168،5 مليون ريال مقابل 138،6 خلال الفترة المماثلة من العام الماضي.

وتُعزى معظم الزيادة الى ارتفاع حجم أقساط التأمين الطبي والسيارات، وزادت المطالبات التي سددتها الشركة للعملاء من 31،6 الى 37،6 مليون ريال، واستمر فائض عمليات التأمين بالمعدل نفسه الذي تحقق العام الماضي حيث بلغ 18 مليون ريال، بينما زاد فائض عمليات التأمين المتراكم الى 294،6 مليون ريال مقابل 286،7 العام 1999.

وزاد النقد لدى البنوك والاستثمارات بنسبة 23 في المئة، وزادت المصاريف بنسبة 10 في المئة، وانخفضت الذمم المدينة بنسبة 16 في المئة.

رئيس تنفيذي جديد لـ "أريج"

تسلّم **أودو كروغر** مهامه كرئيس تنفيذي للمجموعة العربية للتأمين "أريج" كبرى شركات التأمين في الشرق الأوسط.

ورحّب به **ناصر النويس**، رئيس مجلس إدارة المجموعة قائلاً: "إن تعيين **كروغر** يأتي في مرحلة حساسة لأريج، شأنها شأن العديد من شركات التأمين الكبرى في العالم، والتي بدأت في الخروج من أصعب المراحل التي مرّت بها سوق التأمين الدولية".

وأضاف: "كما أن خبرته الواسعة في المنطقة، وقدراته كمتخصص في التأمين تمكّنه من السير قدماً بالمجموعة لمواجهة كل التحديات التي ستواجهها".

كروغر بانضمامه للمجموعة بعد أن تقلّد مناصب قيادية في مجموعة إليانز إيه جي Allianz AG، يُنتظر أن يجلب معه خبرة واسعة من خلال عمله في مجالات إعادة التأمين والتأمين المباشر.


سلطان وثرثبي أثناء توقيع الاتفاقية

25 مليون دولار قرض لـ "ايبكو"

أعلنت ايبكو العالمية المحدودة، مقرّها دبي، عن الدخول في اتفاقية مع كل من شركة بترول الإمارات الوطنية "اينوك" وشركة كالتكس للتجارة والنقل، على قرض بقيمة 25 مليون دولار أميركي من بنك ستاندرد تشارترد لمدة 8 سنوات، من شأنه أن يدعم ستراتيجية ايبكو لتعزيز موقعها الإقليمي كشركة رائدة في مجال صناعة المنتجات النفطية.

قال المهندس **حسين سلطان** المدير التنفيذي لـ ايبكو واينوك: "تزويد الشركة بمبلغ 25 مليون دولار أميركي من شأنه أن يسمح لها بمواصلة تنفيذ خطتها الهادفة لأن تصبح الشركة الأولى في مجال تخزين النفط، ذلك أن مجال نقل النفط وتخزينه هو في مرحلة النمو القصوى في الخليج العربي، مع غياب وجود شركة رائدة فيه بوضوح حتى الآن. وما يدعمنا في مشروعنا أن المنتجات والخدمات والتقنيات التي توفرها ايبكو العالمية المحدودة تأتي وفقاً لأرقى المستويات في العالم، ما يجعلنا نمضي في تنفيذ الخطة بكل جرأة. وسيتم إستثمار قيمة القرض في تقوية قدرتنا التخزينية وتعزيز بنيتنا التحتية، وتأمين القاعدة الضرورية لنمو الشركة في المستقبل".

وأعلن **اليكس ثرثبي**، المدير التنفيذي لـ ستاندرد تشارترد في الإمارات ورئيس مجموعة الشركات المصرفية في الشرق الأوسط وجنوب آسيا: "يسرّنا العمل مع شركة ايبكو العالمية المحدودة، ونعتبر هذا التعاون الخطوة الأولى في طريق تحقيق علاقة عمل مثمرة تعود بالفائدة على الطرفين.


الشيخ سلطان بن طحنون مشيراً إلى مجسم مركز الجيمي للتسوّق محاطاً ببعض المسؤولين

بتكلفة 45 مليون درهم
إعادة تأهيل مركز الجيمي للتسوّق

تمّ الإعلان رسمياً عن البدء بإعادة تأهيل مركز الجيمي للتسوّق في مدينة العين بالامارات بكلفة 45 مليون درهم، وسيضم المركز تحت سقف واحد أفضل وأرقى المنتجات العالمية ووسائل الترفيه والتسلية. ومن المتوقع أن يفتح المركز أبوابه أمام المتسوقين مطلع العام 2001، وهو يهدف إلى "دفع عجلة التطوّر الإقتصادي والتجاري في مدينة العين" وفق ما صرّح به الشيخ **سلطان بن طحنون آل نهيان** وكيل ديوان ممثل الحاكم في المنطقة الشرقية خلال المؤتمر الصحفي الذي عقده لهذه الغاية، وتملك المشروع بلدية العين وهو يقع في قلب المدينة ويتم تنفيذه بالتعاون مع شركة الدار للخدمات العقارية.


مركز تسوّق متكامل وعصري

جائزة رويال كاريبيان ولوفتهانزا

خلال السحب على جائزة رحلة الأحلام إلى غرب الكاريبي المقدمة من رويال كاريبيان ولوفتهانزا، والتي نظّمتها مجموعة الإقتصاد والاعمال، فاز بالجائزة المهندس **صالح باعيسى** من أرامكو السعودية.



من اليمين، أشوك كومار (مدير دعم المبيعات الإقليمي لـ رويال كاريبيان) وبيتر دانيال (مدير التسويق الإقليمي لـ لوفتهانزا)

المهندس محمد ابو زكي
محكم معتمد

حصل المهندس محمد أبو زكي على عضوية (MC1 Arb) في معهد المحكمين الدوليين الذي مقره لندن.

إلى ذلك، وبالإضافة إلى عمله كخبير طرق لدى وزارة النقل والاسكان العمانية، تمّ قيد المهندس **أبو زكي** في جدول محكمي مركز التحكيم التجاري لدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية (البحرين) بصفة محكم معتمد إعتباراً من 14 آذار/ مارس 2000.



أينما حللت ضيفاً علينا، أسرة فنادق ماريوت تضع في متناولك أكثر الخدمات المخصّصة لرجال الأعمال تميُّزاً، وأكثر فرص الترفيه تنوُّعاً. وسواء أكنت ترغب في الاسترخاء والاستمتاع بالأجواء الخلابة حول حوض السباحة، أو العمل بمنتهى الراحة في غرفتك، سوف نبذل كلّ جهد ممكن لتتوّج أعمالك بما ترجوه لها من نجاح! وتذكّر أن تجمع دوماً نقاط "مكافآت ماريوت" لتحصل على إقامة مجّانية في أحد فنادقنا التي تُقارب الـ ٢٠٠٠ حول العالم ... فيبقى شعارنا الدائم في ماريوت:

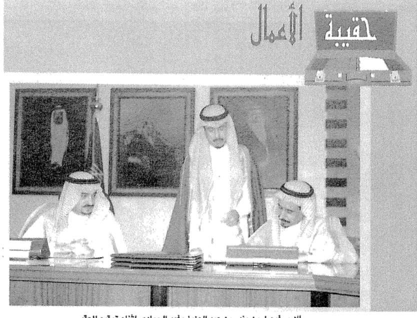
إليك الراحة التامّة لأهدافك الهامّة.

Marriott.
HOTELS · RESORTS · SUITES

للحجز في أكثر من ٣٠٠ فندق في ٥٠ بلداً وإقليماً حول العالم، يُرجى الاتصال بنا على الأرقام المجانية التالية: المملكة العربية السعودية ١٤٣٧ ٨٩٧ ٨٠٠*، الإمارات العربية المتحدة ٤١٤٦ ٨٠٠*، لبنان ٨٠١ ٤٢٦ ٠١*، مصر ٢٠٠ ٠٢٠ ٢٥١٠*، الكويت ١٢٤٣ ٢٤٠*، قطر ١١٧٧ ٠٨٠٠*، سوريا ٨٠١ ٠٨٠*، البحرين ٧٢٤ ٨٠٠، الأردن ٧٥٦ ٥٦٩٧ ٠٦**، عُمان ٢٩٥ ٧٩٩، الهند ١١٧ ٠٠٠*، تركيا ٠٠٨٠٠ ١٣٨٣٨٠٩٠٢، اليمن ١٠١٠ ٠٠٨٠٠*
* في حال توافر خدمة AT&T USADirect®800Service، إستمع إلى التعليمات، واتصل بنا على الرقم ٢٦٦٢٦ ٤٣ ٨٠٠ ** رقم محلي

الأرجنتين، أرمينيا، أروبا، أستراليا، النمسا، الباهاما، برمودا، البرازيل، كندا، جزر كايمن، تشيلي، الصين، كوستاريكا، جمهورية التشيك، الدنمارك (٢٠٠١)، الإكوادور، مصر، السلفادور، فرنسا، ألمانيا، اليونان، جواتيمالا، المجر، الهند، إيطاليا، اليابان، الأردن، لبنان، ماليزيا، المكسيك، هولندا، باكستان، بنما، بيرو (٢٠٠١)، الفلبين، بولندا، بورتوريكو، قطر، رومانيا (٢٠٠١)، روسيا، المملكة العربية السعودية، سنغافورة، كوريا الجنوبية، سويسرا، تايلاند، الإمارات العربية المتحدة، المملكة المتحدة، الولايات المتحدة الأمريكية، جزر فرجين الأمريكية.

أبو ظبي (٢٠٠١)، عمّان، بيروت، القاهرة، الدوحة، دبي، الغردقه، جدّة، وادي الأردن، مدينة ميراج القاهرة (٢٠٠٠)، الرياض، شرم الشيخ



الامير فيصل بن بندر بن عبد العزيز وفهد الحمادي اثناء توقيع العقد

مؤسسة الجازع للتجارة والمقاولات

رسا على مؤسسة الجازع للتجارة والمقاولات عقدا مشروعين في منطقة القصيم يتعلقان بقطاع المياه، وبلغ مجموعهما نحو 22،6 مليون ريال. والمشروعان هما:

– ادارة وتشغيل وصيانة مشاريع المياه في مناطق: الرس والبدائع والمذنب بقيمة نحو 14،6 مليون ريال ومدته 36 شهراً.

– ادارة وتشغيل وصيانة مشاريع المياه في كل من البكيرية، رياض الخبراء، الخبراء، والسحاجبين، قيمة العقد نحو 8 ملايين ريال ومدته 36 شهراً، يذكر أن مؤسسة الجازع للتجارة والمقاولات يملكها السيد **فهد محمد الحمادي**.

دمج ثلاثي
عشية الاستحقاق التأميني

عشية الإستحقاق التأميني اللبناني بموجب تعديل قانون هيئات الضمان، الذي أقرّ في 28 حزيران/يونيو 1999، والذي منح شركات التأمين مهلة حتى 28 حزيران/يونيو 2000 لرفع أموالها الخاصة وضماناتها حتى نصف المعدلات المطلوبة، أقدمت شركة المشرق، التي يملكها رئيس جمعية شركات الضمان **ابراهام ماتوسيان**، على شراء شركتيّ تأمين هما أورينتال وكفرا، ويرأس الأولى **زاره بسمردجيان** والثانية **شحاده رعد**.

وكان سبق هذا الدمج الثلاثي دمج بين شركتيّ GFM وUCA وآخر بين سونار والمركزية للتأمين، وعليه فإن تعديل القانون بدأ يعطي ثماراً وإن خجولة.

مؤسسة "التعاون" الفلسطينية

عقدت الجمعية العامة ومجلس أمناء مؤسسة «التعاون» اجتماعاتهما السنوية برئاسة **عبد المجيد شومان** في مدينة جنيف في سويسرا التي تتخذ منها المؤسسة مقراً لها منذ إنشائها مطلع الثمانينات.

ناقش المجتمعون من رجال الأعمال ورجال الفكر الفلسطينيين القادمين من مختلف العواصم التقارير المقدمة من اللجان عن أداء العام 1999 وخطة السنوات المقبلة لعمل المؤسسة التي أصبحت رافداً مهماً للعمل التنموي الفلسطيني وحازت على اعتراف دولي بهذا الدور، فقد فازت بعقد إدارة مشروعات "البنك الدولي" في فلسطين والتي تمّ إنجازها بكفاءة على مدى السنوات الثلاث الماضية.

إتفاق تعاون بين "السعودية" و"فوكس يورو"

برعاية **د. خالد عبد الله بن بكر**، احتفلت الخطوط الجوية العربية السعودية بتوقيع مذكرة التفاهم مع ممثلها الجديد للدعاية والإعلان والعلاقات العامة على مستوى المملكة والعالم شركة فوكس يورو آر إس سي جي والدولية للعلاقات العامة والذي أقيم بقاعة ليلتي في مدينة جدّه.

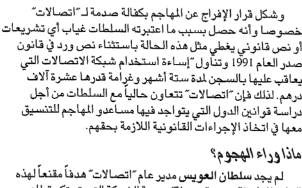
وقال **يعرب عبدالله بلخير**، مدير عام العلاقات العامة في الخطوط السعودية: "إن توقيع مذكرة التفاهم بين "السعودية" وممثلها الجديد للدعاية والإعلان والعلاقات العامة يعكس الخطط الطموحة للخطوط السعودية كناقل وطني وشركة نقل عالمية لها مكانتها المتميزة في مجال الطيران المدني كما يعكس التطور الذي تشهده المؤسسة نتيجة لزيادة حجم أسطولها الجوي وفتح أسواق جديدة وما يتطلبه ذلك من تركيز جهود المؤسسة التسويقية مواكبة لهذا التطور".

وأضاف **يعرب بلخير**: إن مهمة الممثل الجديد للدعاية والإعلان والعلاقات العامة ستكون كبيرة وواسعة نظراً لأهمية عنصر الاتصالات التسويقية مع عملاء "السعودية" وموظفيها والعمل على بلورة وتحسين الصورة الذهنية للمؤسسة داخل المملكة وخارجها والعمل على تطوير ستراتيجيات الإتصالات وتحديد اتجاهاتها والتأكد من فعالية برامجها ومراجعة الحملات وبرامج الاتصالات التسويقية والعمل على إبراز نشاطات وإنجازات "السعودية" عبر وسائل الإعلام المرئية والمسموعة والمقروءة في مختلف أنحاء العالم.

وتعتبر شركة فوكس يورو آر إس سي جي من أسرع الوكالات الإعلانية نمواً على مستوى المملكة العربية السعودية، أسسها العام 1993 إثنان من الشباب السعودي الطموح: **حسن الفضل ولؤي قزاز**، وتحتل المرتبة الرابعة عالمياً في مجال الاتصالات التسويقية والأولى على مستوى أوروبا، واشتهرت بكونها رائدة في تنفيذ برامج الاتصال التسويقي الخاصة بـ"عصر الإنترنت".

أما "الدولية للعلاقات العامة": فتعتبر أول شركة علاقات عامة خليجية بالكامل تأسست العام 1996 بواسطة مجموعة من كبار رجال الأعمال من المملكة والخليج، منهم الشيخ **صالح كامل، عبد العزيز النويصر، معن الصانع، عبد العزيز كانو، ماجد الفطيم، مجموعة الزياني من البحرين**. ويرأس مجلس الإدارة **د.محمد عبده يماني**.

غارة على شبكة الإمارات



في سابقة هي الأولى من نوعها على الصعيد الإقليمي، تعرضت شبكة الإنترنت في الإمارات لعملية اختراق واسعة النطاق أدت إلى إرباك أداء الشبكة بل وزعزعة التعاملات بسبب استمرار الأزمة أسبوعين كاملين.

ظهرت العلامات الأولى للهجوم على الشبكة الإماراتية يوم السابع من شهر حزيران/يونيو الماضي عندما بدأ المشتركون في خدمات شبكة الإنترنت في الإمارات، ويعدون بنحو 140 ألفاً، بمواجهة صعوبات في الاتصال والولوج إلى الشبكة وبطء في تدفق البيانات بالإضافة إلى انقطاع مؤقت لخدمة الاتصال الرقمي ISDN أو ما يعرف بحالة غياب الخدمة المطلوبة Denial of Service. وفوجئت "اتصالات" بالمشكلة ولم تجد بدا من الاعتذار لمشتركيها عبر رسالة إلكترونية تحدثت عن "بعض المشاكل التقنية العادية" التي تعمل على إصلاحها شاكرة صبرهم واحتمالهم معها.

لكن ما ظنت "اتصالات" أنه "مشكلة تقنية عادية" تكشف بعد قليل عن كونه هجوماً منسقاً وواسع النطاق لم تفلح معه كل محاولات الإصلاح بسبب عنف الهجوم واستخدام القراصنة أسلوب إغراق الشبكة بسيول هائلة من الرسائل الإلكترونية أو ما يعرف بمصطلح e-mail spamming. والذي يحصل في مثل هذه الحالات هو أن خادم الشبكة Server يعجز عن استيعاب سيل الرسائل الأمر الذي يؤدي إلى بطء الأداء حتى التعطل التام. ورغم فعالية الغارة فإن "اتصالات" نفت أن تكون الشبكة قد تعطلت تماماً نظراً للسعة الكبيرة التي تتمتع بها ولوجود خادمين للشبكة يعملان بطاقة مضاعفة. بعد أن فعلت هذه الرسائل مفعولها في إضعاف الخادم و"أسوار الحماية" firewalls قام المهاجمون بالتلاعب بالشبكة من الداخل بعد نجاحهم في اختراقها باستخدامهم كلمات السر لبعض المخولين بالدخول وانتحالهم شخصيتهم أو ما يعرف بـ ID spoofing والعبث بأدائها والتعامل مع المستخدمين بصفة مزود الخدمة.

ولم تتضح خيوط الهجوم والجهة التي تقف وراءه إلا بعد أن قامت "اتصالات" لأيام بتعقب مصادر الرسائل التي تنهال على الشبكة من الداخل والخارج بصورة عنيفة ومتوازية، وأثمرت تلك الجهود في القبض على المهاجم الذي يدعى **"لي أشهورست"** وهو مهندس كمبيوتر بريطاني الجنسية يعرف بذكائه وشغفه بالكمبيوتر ويعمل مديراً في إحدى الشركات التي تتعامل مع "اتصالات" بتزويدها ببعض التطبيقات المتخصصة. وقامت شرطة دبي وبالتنسيق مع "اتصالات" بتوقيف أشور في منزله قبل نقله إلى مركز شرطة الرفاعة بدبي لمدة 48 ساعة أفرج عنه بعد ذلك بكفالة والده لعرضه فيما بعد على النيابة العامة.

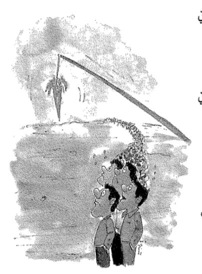
وشكل قرار الإفراج عن المهاجم بكفالة صدمة لـ"اتصالات" خصوصا وأنه حصل بسبب ما اعتبرته السلطات غياب أي تشريعات أو نص قانوني يغطي مثل هذه الحالة باستثناء نص ورد في قانون صدر العام 1991 وتناول "إساءة استخدام شبكة الاتصالات التي يعاقب عليها بالسجن لمدة ستة أشهر وغرامة قدرها عشرة آلاف درهم. لذلك فإن "اتصالات" تتعاون حالياً مع السلطات من أجل دراسة قوانين الدول التي يتواجد فيها مساعدو المهاجم للتنسيق معها في اتخاذ الإجراءات القانونية اللازمة بحقهم.

ماذا وراء الهجوم؟

لم يجد **سلطان العويس** مدير عام "اتصالات" هدفاً مقنعاً لهذه الغارة المفاجئة سوى "مرمطة" سمعة الشركة التي تحتكر قطاع خدمات الاتصالات في الإمارات والعبث بالشبكة الدولية من قبل أشخاص "مستهترين ومرضى"، معتبراً أن الأمر يدخل في خانة هجمات أخرى تعرضت لها مواقع "ياهو" و"أمريكا أون لاين" و"إي باي" للتجارة الإلكترونية بل حتى وزارة الدفاع (البنتاغون) في الولايات المتحدة.

إلا أن مصادرنا المطلعة تؤكد أن الشركة تدرس جدياً نظريات أبرزها احتمال وقوف جهات معينة قد تكون سياسية أو تجارية وغيرها وراء هذا الهجوم الذي يهدف للضغط على "اتصالات" للتخلي عن احتكارها للسوق والسماح بدخول مزودي خدمات جدد إلى السوق. وتشير مصادرنا بصورة خاصة إلى حجم الهجوم وفعاليته وإلى كون المهاجم لم يعمل بصفة منفردة بل ضمن "أوركسترا" عالمية.

القنبلة الموقوتة



قبل شهر تقريباً تظاهر "حملة الدكتوراه" في الأردن واعتصموا وضغطوا لعل الحكومة تجد لهم عملاً يقومون به بدل التظاهر. وبعد ذلك نظم العاطلون عن العمل في المغرب مظاهرات صاخبة احتجاجاً على انغلاق أبواب الرزق والكرامة في وجوههم. وقبل ذلك حصلت أحداث شغب واحتجاجات في دول عدة من بينها دول خليجية من عاطلين عن العمل ضاقوا ذرعاً بحياة الملل والفقر وبحرمانهم من المشاركة في مظاهر الازدهار والاقتصاد الاستهلاكي. وجميع هذه الحوادث ليست في الحقيقة سوى الجزء الظاهر من جبل الجليد الكبير للبطالة، أو قل ليست سوى مؤشرات بسيطة على القنبلة الموقوتة التي يقوم عليها بناء الاقتصاد أو الازدهار السطحي في العديد من الأقطار العربية.

وتشير الإحصاءات أن البطالة بلغت في عدد كبير من الأقطار العربية نسبة مرتفعة تتجاوز الـ20 في المئة في كثير من الحالات. لكن

النسبة العامة لا تشير وحدها إلى فداحة المشكلة بل تبدو على حقيقتها فقط إذا علمنا أن معظم العاطلين عن العمل هم من الشباب وأصحاب التعليم المتوسط أو الجامعي، ما يجعل نسبة العاطلين عن العمل في هذه الفئة بين 30 و 40 في المئة أحياناً. حتى في دول الخليج الغنية نسبياً وغير الكثيفة السكان أصبح إيجاد العمل لجيوش الخريجين الذين يفدون كل سنة إلى السوق، الشغل الشاغل للحكومات والقوة الدافعة وراء دعوات "الخلجنة" أي توطين الوظائف. لكن أي توطين وأي خلجنة؟

المشكلة هي أن التنافس قائم في الدول العربية على العمل في الإدارات الحكومية أو في قطاع الخدمات، وكلا القطاعين لم يعد في إمكانهما توفير فرص العمل بقدر يكفي لاستيعاب نوع المهارات التي يتم تخريجها بالآلاف كل عام. لكن مشكلة تركز الطلب على الفرص غير الموجودة يشير في حد ذاته إلى مشكلة أعمق تتعلق بالضيق المتزايد لقاعدة الاقتصاد خصوصاً في الدول المعتمدة على مورد طبيعي واحد مثل النفط، أو تتعلق بالانفجار السكاني حتى في الدول ذات الموارد المتنوعة مثل المغرب أو الجزائر. وفي جميع الأقطار العربية تقريباً تشهد التركيبة السكانية زيادة كبيرة في حجم السكان وزيادة أكبر في وزن الشباب غير المنتجين والباحثين عن عمل كنسبة من المجموع وهذه الزيادات لا تتناسب أبداً مع القدرة التي يظهرها الاقتصاد المحدود على إيجاد فرص العمل. بل أن الكثير من هذه الدول يحتوي أساساً على بطالة مقنّعة على شكل عمالة فائضة في مؤسسات القطاع الحكومي أو في المؤسسات المعروضة للخصخصة، الأمر الذي يولد ضغوطاً إضافية على سوق العمل. والسؤال البديهي هنا هو: من أين سيتم توفير العمل لهؤلاء الناس من دون نمو اقتصادي لا ينحصر في المدن مثلاً أو في قطاعات الخدمات؟ وماذا سيحصل إذا استمر هذا التراكم في عدد الخريجين والشباب العاطلين؟.

بين ناسداك والبورصات العربية

منذ سنتين تقريباً والعديد من البورصات العربية يشكو من إهمال المستثمرين وتراجع التداول في أسهمها وبالتالي في أسعار الأسهم المتداولة فيها وانعكس هذا الوضع في الأشهر الـ 12 المنتهية في 31 أيار/مايو الماضي بتراجع قوي تراوح حسب مؤسسة ستاندارد أند بور بين 11,3 في المئة في البحرين و15 في المئة في مصر و 11,2 في المئة في الأردن و 10,9 في المئة في المغرب و 14,7 في المئة في مسقط و3,2 في المئة في السعودية. في غضون ذلك أظهرت بورصات عربية أخرى لا يضمها مؤشر ستاندرد أند بور انسجامها مع اتجاه الهبوط. فقد تراجعت بورصة قطر بمعدل 10,9 في المئة خلال الفصل الأول من 2000 فقط وبيروت 12,6 في المئة.

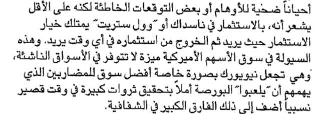
كيف نفسر هذه المفارقة؟

الجواب ببساطة: فتش عن "ناسداك" أي بورصة نيويورك التي تسيطر عليها اسهم التكنولوجيا وشركات الكمبيوتر والإنترنت أو ما يسمى شركات "الاقتصاد الجديد". فالراهن أن الإقبال الكبير على المتاجرة في سوق الأسهم التكنولوجية "شفط" عشرات المليارات من الأسواق العربية وغيرها من الأسواق الناشئة فأضعف التداول في تلك البورصات وأدى بالتالي إلى تراجع الطلب على الأسهم المحلية. بل يمكن الظن أن العديد من المستثمرين في المنطقة تخلوا عن أسهم محلية للمضاربة على أسهم بورصة ناسداك. وعززت أساليب المتاجرة الإلكترونية هذا الاتجاه بأن جعلت المتاجرة بالأسهم مسألة في غاية السهولة إذ يمكن القيام بها من المنزل على شاشة الكمبيوتر الشخصي وبطريقة المتاجرة بالهامش margin trading. وهذه الطريقة تسمح للمتعامل أن يشتري محافظ بأضعاف هامش الضمان. ويقول بعض المصرفيين المطلعين أن مليارات الدولارات خرجت من المصارف العربية باتجاه ناسداك وغيرها وأن ألوف المضاربين العرب أصبح شغلهم الشاغل المضاربة على أسهم ناسداك في حال يذكر بما حصل في سوق المناخ في الكويت العام 1981. والراهن أن فئة المضاربين الذين تنقلوا بين الأسهم والدولار والين والذهب والفضة والذين ينجذبون عادة لأي فرصة جديدة للمضاربة وجدوا أخيراً ضالتهم في ناسداك واسهم التكنولوجيا.

لكن الراهن هو أن هستيريا أسهم التكنولوجيا لم تصب البورصات العربية فقط بل هي أصابت معظم الأسواق الناشئة خصوصاً في آسيا، وهذا على الرغم من توقعات المحللين في وقت سابق بارتفاع اسهم تلك الأسواق. ودائما حسب مؤشر ستاندرد أند بور للسنة المنتهية في شهر أيار/مايو الماضي فقد هبط مؤشر أسعار الأسهم في كوريا مثلا بنسبة 26 في المئة وفي إندونيسيا بنسبة 49,8 في المئة وفي الهند بنسبة 16 في المئة وفي ماليزيا بنسبة 11,5 في المئة وفي الفيليبين بنسبة 33,9 في المئة وفي تايلاند بنسبة 38,7 في المئة وفي مكسيكو بنسبة 15,4 في المئة وفي البرازيل والأرجنتين بنسبة 11,5 في المئة و14,3 في المئة على التوالي.

لكن هل يكفي اتهام ناسداك باستقطاب الأموال من الأسواق الناشئة؟

حقيقة الأمر أن الظاهرة كلها يمكن اعتبارها أحد أهم نتائج العولمة، حيث يشكل فتح الأسواق على بعضها مقدمة ليس لتدفق الأموال من الدول المتقدمة إلى العالم النامي بل بالعكس، لأن الأموال بطبيعتها تفتش عن مجالات استثمار متنوعة وواسعة ومناسبة، ولذلك فإن أول شيء تفعله هذه الأموال بمجرد فتح الباب أمامها هو الانجذاب إلى البورصات الأقوى في العالم وهي البورصة الأميركية التي حققت للمستثمرين في السنوات الأخيرة (خصوصاً بورصة الأسهم التكنولوجية) عائدات قاربت الـ100 في المئة في السنة أحياناً. وقد يكون المستثمر في أسهم التكنولوجيا أحياناً ضحية للأوهام أو بعض التوقعات الخاطئة لكنه على الأقل يشعر أنه، بالاستثمار في ناسداك أو "وول ستريت" يمتلك خيار الاستثمار حيث يريد ثم الخروج من استثماره في أي وقت يريد. وهذه السيولة في سوق الأسهم الأميركية ميزة لا تتوفر في الأسواق الناشئة، وهي تجعل نيويورك بصورة خاصة أفضل سوق للمضاربين الذي يهمهم أن "يلعبوا" البورصة أملاً بتحقيق ثروات كبيرة في وقت قصير نسبياً أضف إلى ذلك الفارق الكبير في الشفافية.





لكل زمان لصوصه



مرة أوردت صحيفة أسترالية طرفة عن جرائم الإنترنت تقول أنه لو قيض لقطاع الطرق في العصور الماضية أن يبعثوا بيننا الآن فإن كلا منهم كان سيشتري جهاز كمبيوتر ويشترك في خدمة الإنترنت ويتخلى عن "عدة الشغل" القديمة.

العبرة من هذا المثال بسيطة وهي أنه حيث يوجد المال يظهر اللصوص. عندما كان في الحواضر وجد الغزاة من خارجها وعندما كان في قوافل التجار وجد من يقطع عليهم الطريق وعندما أصبحت بضاعة السفن والبحارة وجد القراصنة، وعندما وجدت القطارات برز من يقطع عليها الطريق ويسلبها، وعندما برزت البنوك أصبحت بدورها هدفا.. وفي عصر الإنترنت سميت الشبكة "الطريق السريع" للمعلومات، أي الطريق السريع لبضاعة القرن الواحد والعشرين وثروته وذهبه.

الانطلاقة الحقيقية لمهنة لصوصية الإنترنت يمكن اعتبارها العام 2000 وليس أي عام آخر. لماذا؟

لأن العام 2000 شهد أكبر تحول في جرائم الإنترنت من جرائم ترتكب من داخل الشركات إلى أعمال يتم ارتكابها من محترفي كسر شيفرات الشبكة واختراق أنظمة أمن المعلومات لدى الشركات. وهذا التحول حسب تقرير لشركة برايس ووترهاوس كوبرز" نشر مؤخراً حصل فعلاً في الأشهر الأولى من العام الجاري. إذ بينما كانت نسبة لا تتجاوز 14 في المئة من جرائم الإنترنت ترتكب من مجرمين خارج الشركات فإن هذه النسبة ارتفعت الآن إلى 50 في المئة من المجموع. أي أن الهجوم على أموال الشركة أو بياناتها وأسرارها (تمهيداً لابتزازها) لم يعد يتم من موظفين ناقمين أو ممن يسهل لهم موقعهم في الداخل ارتكاب مثل تلك الأعمال 1999 بل من لصوص محترفين يعملون من خارجها.

هذا التحول قد يكون من جهة نتيجة طبيعية لتشديد إجراءات الرقابة وتحصين أنظمة المعلومات الخاصة بالشركات إزاء أي دخول غير مأذون للموظفين، لكنه أيضاً نتيجة طبيعية لاتساع الشبكة والتنوع المتزايد لأعمال الخرق التي يمكن ارتكابها ضدها. كما أنه نتيجة طبيعية لتزايد خبرة لصوص الشبكة وتحول مهنة كسر الشبكة واختراقها من عمل يتم لدوافع التباهي أو التحدي كما كانت الحال قبل سنوات إلى أعمال منظمة هدفها بكل بساطة الاستيلاء على مال الآخرين. والملاحظ أن جرائم الإنترنت لا تقتصر على محاولة سرقة الأموال بل أن الكثير منها يستهدف سرقة البيانات والمعلومات التجارية الحساسة إما بهدف الكسب مباشرة أو بهدف الابتزاز. ويعتقد أن الكثير من الشركات تتعرض لمثل هذه الغارات الابتزازية وتدفع الفدية بصمت لأن إبلاغ السلطات قد يؤذي الشركة في سمعتها بل قد يفتح أعين لصوص آخرين على نقاط الضعف التي تشكو منها.

أحد التحولات المهمة في جرائم الإنترنت أنها تحولت من جرائم محلية أي جرائم يقوم بها أشخاص من البلد نفسه ضد شركاتهم أو حكوماتهم إلى جرائم يمكن ارتكابها عن بعد وتصديرها إلى العالم كما حصل مثلا في "فيروس الحب" الذي أطلقه شخص من الفيليبين فكبّد الدول الصناعية في لحظات أضرارا بمئات الملايين وربما بالمليارات.

إسرائيل العطشى .. إلى مياه الآخرين

تواجه إسرائيل أزمة نقص كبير في المياه دفعت بالحكومة إلى إرسال وفد رفيع المستوى في زيارة إلى تركيا لترتيب اتفاق نقل كميات كبيرة من المياه التركية الى إسرائيل خلال فصل الصيف الحالي. وسيدرس الوفد الإسرائيلي استقدام نحو 50 مليون متر مكعب من المياه التركية العذبة إلى الدولة العبرية في ناقلات عملاقة تبلغ حمولتها 250 ألف طن. وتخطط إسرائيل لإفراغ المياه في ميناء أشكلون في تسهيلات سيتم بناؤها لهذا الغرض، على أن يتم لاحقا ضخ المياه بواسطة خط أنابيب بطول 13 كيلومتراً إلى شبكة التغذية الرئيسية. وتقدر كلفة توفير التسهيلات ومد خط الأنابيب بنحو 20 مليون دولار.

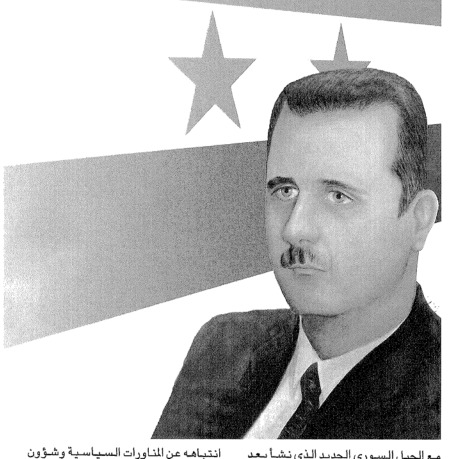
أنباء نداءات النجدة الإسرائيلية إلى تركيا جاءت وسط مناخ طوارئ وحديث متزايد عن أزمة مياه هذا الصيف ودعوات ملحّة إلى التقنين حتى في المجالات الزراعية. وقالت تقارير أن احتياط المياه في البلاد بلغ أدنى مستوى له وأن اجتناب أزمة خطيرة في المياه في الصيف المقبل سيتوقف كلية على كمية الأمطار التي ستهطل خلال فصل الشتاء المقبل.

وتوقع الخبراء في شركة المياه الإسرائيلية الحكومية أن يهبط منسوب المياه في بحيرة طبرية في آخر الصيف الحالي بنحو متر تحت الخط الأحمر الذي يمثل المستوى الأدنى للبحيرة، وهو ما يحصل لأول مرة في التاريخ المعروف. كما أن المخزون الجوفي في المناطق الجبلية سينخفض بنحو 70 سنتمتراً تحت "الخط الأحمر"، في وقت تواجه الآبار الجوفية الساحلية أزمة كبيرة بسبب مشكلة التملح وتسرّب مياه البحر، الأمر الذي أدى إلى إغلاق عدد كبير منها.

وأدت أزمة المياه إلى تصاعد الجدل مجدداً حول التأخير الحكومي لمشاريع تحلية مياه البحر، وهي المشاريع التي تلح سلطة المياه على تنفيذها باعتبارها الحل الوحيد في المدى الطويل في ضوء تناقص موارد المياه وتزايد الطلب عليها في آن. وتقول هذه السلطات أن كلفة استيراد المياه من تركيا بالناقلات لا تقل عن كلفة تحلية مياه البحر الأمر الذي يجعل هذه خياراً أفضل من الناحيتين الاقتصادية والستراتيجية.

يبقى القول أن تأخير إسرائيل لمشاريع تحلية المياه، وكذلك أنباء أزمة العطش ونقص المياه لها أيضاً فوائد مهمة في المدى القصير خصوصاً على صعيد دعم الموقف التفاوضي الإسرائيلي في ما يتعلق بملف المياه. لأن تنفيذ إسرائيل لمشاريع التحلية سيجعل ممكناً القول أن تهافتها لأخذ كمية مياه من هنا وسلخ مصدر مياه من هناك ليس حلاً حقيقياً ولا حتى ضرورياً، وأن على الدولة العبرية بدلاً من التسلط على مياه جيرانها تبني الحل الطبيعي الذي لجأت إليه دول عديدة أي تنفيذ مشاريع التحلية. لذلك يصح أن يقال للإسرائيليين: ارفعوا أيديكم عن مياهنا .. وأشربوا البحر.■

سورية بشار الأسد



هناك ظاهرة أكيدة كشفتها وفاة الرئيس الراحل **حافظ الأسد** وما تبعها من التفاف عفوي حول الدكتور **بشار الأسد** وهي أن السوريين جميعاً أدركوا بالغريزة أن وفاة الرئيس **الأسد** تختتم مرحلة مهمة من تاريخ سورية الحديث وتفتح الباب على مرحلة جديدة لا تقل أهمية بسبب ما تحتاجه من أجوبة سريعة على التبدلات الهائلة والمتسارعة في الساحة الدولية، وهي تبدلات لا تقتصر عل الموازين السياسية فحسب (خصوصاً بعد انهيار النظام السوفييتي والأنظمة التي كانت تدور في فلكه) بل تتناول ثورة المعلومات والاتصالات وتحرير الأسواق والمجتمعات وما يرافقها من تغييرات هائلة في مفاهيم الحكم والسيادة والتجارة وأنظمة الاقتصاد وسياسات الاستثمار والعلاقات الدولية.

لقد حدثت معظم هذه التبدلات في غضون العقد الأخير من القرن العشرين، وتسنّى للدكتور **الأسد** أن يرافقها عن قرب ومن موقع العمل العام منذ العام 1994 عندما تعين عليه العودة من بريطانيا حيث كان متفرغاً لمهنة الطب بعد الوفاة المفجعة والمفاجئة لشقيقه البكر **باسل**. وقد أذعن **بشار الأسد** إلى نداء السياسة من منطلق الشعور بالواجب ومبدأ الاستمرارية، أي أنه، ببساطة، لم يسع إلى السلطة بقدر ما سعت السلطة إليه، وهذا وضع نادر وصحي جداً في انتقال السلطات تنطبق عليه القاعدة الكلية: "طالب الولاية لا يولّى". كما أنه وضع يعرفه المواطن السوري وكان ربما أحد أهم الأسباب وراء مشاعر الثقة والارتياح التي عبّر عنها الناس وخصوصاً أجيال الشباب إزاء اختيار الرجل لاستكمال المسيرة وقيادة سورية إلى القرن الواحد والعشرين.

ملفات مستقبلية

أحد الأمور التي قوت الارتياح إلى **بشار الأسد** في الفترة التي بدأ فيها العمل إلى جانب والده الراحل، كانت ولا شك أنه سعى بإخلاص لأن يظهر كشخصية قيادية جديدة لها رؤيتها الإصلاحية وقدرتها على التعاطي مع الجيل السوري الجديد الذي نشأ بعد حرب أكتوبر وفتح أعينه على الحقائق الجديدة للعصر. فكان بذلك يؤكد على أهمية الاستمرارية لكنه لم يجعل الاستمرارية مرادفاً للجمود أو للإلتزام بإرث المراحل السابقة من دون تغيير. أهم من ذلك أن **بشار الأسد** الذي لم يتدرّج في المؤسسة العسكرية ولا الحزبية يأتي إلى السلطة حراً نسبياً من الاعتبارات التي تفرض نفسها عادة على القادة الذي يأتون من ضمن المؤسسات الحاكمة ويكونون مدينين إلى حد كبير إلى صفوفها أو إلى التحالفات التي وفّرت لهم صعودهم إلى سدة المسؤولية. والواقع أن تحرّر **بشار الأسد** من تلك الاعتبارات أو شعوره على الأقل بأنه غير مقيّد بها مكّنه خلال السنوات الأخيرة من أن يصرف انتباهه عن المناورات السياسية وشؤون اللعبة إلى الاهتمام بمستقبل البلاد والتركيز على الملفات الأكثر حساسية لمستقبل سورية وعلى الأخص مسائل تحديث البلاد وفتحها على العالم بكل ما في هذه الكلمة من معنى.

وأمضى **بشار الأسد** بذلك معظم وقته على التعاطي بقضايا المستقبل مثل التشجيع على استخدام الكمبيوتر وإدخال التكنولوجيا عبر رعايته الجمعية السورية للمعلوماتية ثم إدخال الهاتف الخليوي وشبكة الإنترنت. وانتقل **بشار** بعدها إلى معالجة ملفات الانفتاح الاقتصادي بدءاً بتعديل قانون الاستثمار وقانون التملك العقاري وانتهاء بالإشراف على تبديل وزاري جعل هدفه نقل الهم الإصلاحي من صعيد الأفكار والرؤية إلى صعيد السلطة التنفيذية في البلاد. ثم أتبع

ذلك بفتح موضوع الفساد ليس بهدف التشهير (كما أوضح بيان المؤتمر القطري لحزب البعث في ما بعد) بل بهدف بناء دولة مؤسسات فعّالة يثق بها الشعب ويثق بها العالم الخارجي.

ليس سراً أن الخط التحديثي والإصلاحي الذي تبنّاه **بشار الأسد** لم يلقَ نفس درجة التفهم من الجميع بالضرورة، وعلى الأخص فئة من المسؤولين الذين ربما كان لهم تاريخهم النضالي لكنهم اعتادوا ولزمن طويل على تدبير أمور السياسة والبلاد بطريقة معيّنة. لكن هذا النوع من الاختلاف طبيعي ولم يحدث أن حصل في أي مجتمع تبديل أساسي في المفاهيم أو توجهات النظام من دون أن يرافق ذلك تجاذب واختلافات. أضف إلى ذلك أن الاختلاف لا يعني بالضرورة صعوبة التعايش بين القناعات أو المدارس لأن الجيل الجديد في السلطة بحاجة إلى حكمة الشيوخ وأحياناً إلى تشككهم لكي يحافظ على مواجهة واقعية للأمور، ولأن وجود المعارضة يفرض على الحكم أحياناً الدرس المتأني للأمور وبناء القرارات على أساس متين من منطق المصلحة والضرورة. من جهة أخرى فإن "الشيوخ" الذين لعبوا أدوارهم في ظل ظروف مختلفة سيدركون عاجلاً أن أفضل ما يقومون به هو تقديم الدعم والنصح المخلص للجيل الجديد لأن سورية هي الآن في حاجة ماسة إلى قيادة شابة تستطيع نقل البلاد إلى القرن الواحد والعشرين وتهيئة المجتمع لمواجهة التحديات الخطيرة المقبلة.

مسألة أولويات

إن سورية تعتبر اليوم أحد أهم الدول في الشرق الأوسط إن بمواردها الطبيعية والبشرية أو بأهميتها الجيوبوليتيكية، كما أنها مجتمع شاب أكثر من نصف عدد سكانه المقدر بـ16 مليون نسمة هم دون الثلاثين. نتيجة لذلك، فإن المجتمع السوري يدفع كل سنة بأكثر من 200,000 شخص إلى سوق العمل، ما يعني أن على الحكومة السورية توفير نحو مليون فرصة عمل في السنوات الخمس المقبلة. وهذا ليس في الحقيقة سوى واحدة من قضايا عدة على لائحة التحديات المداهمة التي تواجه سورية الحديثة. ومن أهم تلك التحديات مثلاً تلك التي ستواجه سورية في المرحلة التي تتلو تحرير الجولان والدخول الكامل في العملية السلمية، وكذلك تحديات ثورة المعلومات والفضائيات والاتصالات والإنترنت والتي بدأت تغيّر المجتمعات من الداخل وتسقط آخر الحواجز التي كانت تحول دون التدفق الحر للمعلومات والمفاهيم بين المجتمعات.

لقد دفعت سورية ثمناً كبيراً ومتمادياً نظير وقوفها في الخندق الأمامي للصراع مع إسرائيل، وزاد في الثمن أن تكون سورية قد وجدت نفسها منذ اتفاقات كمب ديفيد وقد خسرت ظهيرها الأهم المتمثل في مصر وفي الاتحاد السوفياتي سابقاً قبل أن تجد نفسها مرة ثانية أمام الأمر الواقع الجديد لاتفاقات أوسلو وللمفاوضات المنفردة الإسرائيلية الفلسطينية ثم الأردنية الإسرائيلية. في الوقت نفسه شهد الاقتصاد العربي، خصوصاً بعد كارثة الغزو العراقي للكويت مزيداً من التفتت وتراجعاً شاملاً في مفاهيم التضامن العربي التي دعّمت الموقف السوري بعيد حرب أكتوبر. كل هذه العوامل جعلت الهم السياسي والدفاعي لوقت طويل الموضوع المهيمن على اهتمام القيادة السورية، وهي جعلت بالتالي أولوية معينة للإنفاق على الدفاع والإبقاء على منعة الوضع السوري والقدرة التفاوضية لدمشق في الظروف الصعبة الجديدة.

الاصلاح الاقتصادي

والواقع أن الكثير من جوانب الضعف الاقتصادي وتأخر خطوات الإصلاح عن المستوى المطلوب يمكن ردّها إلى ذلك الانشغال وإلى نوع القيادات والإدارات والمؤسسات بل الثقافة السياسية التي أنتجها في سياقه. وقد يكون من عدم الإنصاف، جرياً على ما فعلته بعض وسائل الإعلام الغربية، إنشاء مقارنة بين سورية وبين وضع دول أوروبا الشرقية قبل قليل من تحولها بالجملة إلى مفاهيم الاقتصاد الحر والليبرالية الغربية لأن سورية احتوت دوماً على قطاع خاص حيوي في المجالات التجارية والصناعية والزراعية كما شهدت دوماً درجة من التعددية السياسية. لكن يجب القول أن سورية، ربما هي، إحدى الدول العربية القليلة التي لم تطبق بعد إصلاحات شاملة وجذرية على اقتصادها. ويمكن للمسؤولين وقادة الرأي السوريين أن يتناقشوا في السبيل الأمثل لإجراء ذلك الانتقال وفي مسائل أخرى مهمة مثل التوقيت وسرعة التغيير وأولوياته وانعكاساته والموارد اللازمة له وغير ذلك من الأمور، لكن الراهن أن مواجهة الموضوع الاقتصادي أصبح الآن التحدي الأهم لسورية **بشار الأسد** لأنه لا يتعلق فقط بمستقبلها الاقتصادي بل لأنه يتعلق بمنعتها السياسية لأن سورية مزدهرة ومنفتحة ستكون لا شك أعظم قوة واحتراماً كقوة إقليمية في المنطقة من سورية ضعيفة أو متأخرة أو مهمشة اقتصادياً. هذا مع العلم أن سورية تمتلك مزية كبيرة إضافة إلى مواردها الكبيرة الزراعية والسياحية والنفطية، وهي وجود طبقة واسعة من المستثمرين ورجال الأعمال السوريين الناجحين والمنتشرين في شتى أنحاء العالم خصوصاً في الخليج وفي أوروبا وأميركا الشمالية والجنوبية. ورجل الأعمال السوري مشهود له بالذكاء والديناميكية والقدرة على بناء المشاريع ولهذا فإنه يمثل ربما أهم رأس مال بشري تحتاجه سورية للتحول إلى قوة اقتصادية إقليمية في وقت سيكون الحكم الفصل في سباق الدول للاقتصاد وحيوية المجتمعات في تعاطيها مع العصر قبل أن يكون للعامل الأمني أو للقوة العسكرية. لكن كيف يمكن اجتذاب هذا الرأس مال الثمين؟ تلك هي المسألة وذلك سيكون أحد أهم التحديات.

يبقى القول أن أصعب ما يواجه القيادة السورية الجديدة هو التوقعات العالية للشعب السوري الذي صبر طويلاً على التضحيات، وبات يتطلع بحماس إلى غد جديد يضعه في مصاف المجتمعات المتقدمة ويؤمن للمواطن العيش الكريم والتعليم والعناية الصحية والطمأنينة والحقوق الاقتصادية والسياسية والاجتماعية الأساسية. فالسوريون (وخصوصاً الأجيال الشابة منهم) أقبلوا بحماس على مبايعة **بشار الأسد** ليس بسبب محبتهم له وتقديراً لخصاله فحسب بل لأنه يمثل في نظرهم المستقبل الذي يطمحون إليه ويحلمون به، أي باعتباره وعداً بعهد جديد وبتغيير جذري في الشروط العامة التي يعيشون في ظلها. وهذه التوقعات تتغذى كل يوم من الإصلاحات التي أدخلها **بشار الأسد** بالذات على الحياة العامة والعقلية الجديدة التي بدأت تتكون في ظل تطور أنظمة الاتصال واستخدام الإنترنت ومشاهدة الفضائيات. وليس من المبالغة القول بأن **بشار الأسد** تمكن بفضل الإصلاحات التي أنجزها في وقت قصير نسبياً من أن يضع قطار التغيير السوري على الخط ويدير محركه، وأغلب الظن أن وقف هذا القطار أو تبديل مجراه سيكون من أصعب الأمور. ■



سورية: الأولويات والتحديات

الدكتور شفيق المصري

"إن نظرة الرئيس حافظ الأسد إلى عملية السلام هي مسألة حساب وليست مسألة تحوّل" وذلك لأنه "حاول أن يبرهن أنه لم يعطِ شيئاً في مقابل لا شيء"... هكذا لخّص الديبلوماسي الأميركي المعروف هنري كيسينجر رأيه بالرئيس السوري الراحل. ولم يتورّع كيسينجر عن الإعتراف أن الرئيس السوري نفسه قال له "إنك خدعت فيتنام وستقدم يوماً على بيع تايوان...". وبصرف النظر عن مواقف هنري كيسينجر المعروفة وعن ديبلوماسيته التي أعلنها، هو نفسه، بأنها تسير على خطى ديبلوماسية مترنيخ وأنها تنظر للسلام نظرة الإستقرار وإن من غير عدالة ونظرة إستحالة نشوب الحرب وإن في إطار الظلم للضعيف... بصرف النظر عن كل ذلك لم يسعه إلاّ أن اعترف للرئيس السوري الراحل بحرصه على الحسابات الدقيقة وقدرته في التصدي لمخاطرها واستعداده لدفع ثمنها من أجل الوصول إلى الهدف الذي ينشده.

ولكن الواقع لم يقتصر فقط على دقة الحساب من دون التحوّل عن الخط المرسوم. الواقع أن سورية عندما أعلنت أن السلام خيارها الستراتيجي كانت ولا تزال تقدّم المواصفات التي تراها لهذا السلام: انه السلام الشامل والعادل القائم على قاعدة الأرض في مقابل السلام والقرارات الدولية ذات الصلة والحقوق المشروعة للشعب الفلسطيني.. الخ.

إذاً فإن دقة الحسابات كانت ولا تزال تسترشد بوضوح الهدف وهو السلام العادل والشامل في المنطقة.

الاولويات الثلاث

وتندرج في إطار دقة الحسابات المطلوبة الأولويات الثلاث التي كان الرئيس السوري الراحل قد باشرها بزخم ملحوظ، وهي ذاتها التي يعتمدها العهد السوري الجديد:

– الإنسحاب الاسرائيلي لغاية خط الرابع من حزيران/يونيو 1967.

– الإصلاح السياسي والإداري بما ينسجم مع شروط الاداء النظيف.

– التحديث التقني والاقتصادي بما يكفل لسورية مواكبة العصر.

والواقع أن الرئيس السوري الدكتور بشار الأسد تولّى، منذ فترة هذه الملفات الثلاثة سواء من خلال زياراته إلى الدول العربية والغربية المختلفة أو من خلال إصراره على عملية الإصلاح والشفافية أو من خلال تعهده شخصياً عمليات التحديث التقني المطلوب.

إن هذه التوجهات المرافقة للعهد السوري الجديد تعني في ما تعنيه:

– ان العمليات الثلاث ليست جديدة على المسؤولين السوريين بقيادة الدكتور بشار الأسد، وإنما هي في سياق سياسة سورية مستمرة منذ فترة.

– ان السياسة السورية الخارجية لن تتغير في مفاصلها الرئيسة ولا في شروطها ولا حساباتها، فهي تعكس استمراراً للنهج الحاكم من جهة وللثقافة السياسية السورية من جهة مكمّلة.

– ان هامش التنازل السوري سيبقى ضمن "دقة الحسابات" ذاتها. وهو، على كل حال، يأتي بعد أولوية الإنسحاب حتى خط 1967/6/4 وليس سابقاً ولا حتى مواكباً لها.

– ان مسألة التحديث يجب أن تكون شاملة تتناول الوسائل والسبل والأدوات كما تتناول بالدرجة الأولى تأهيل العنصر البشري وحسن الإستثمار في هذا العنصر بالذات.

– ان مردود هذه التسوية، بعد الإنسحاب، يجب أن يكون شاملاً هو الآخر من دون أن يقتصر على فريق دون فريق آخر.

التحديات

إلاّ أن كلاً من هذه الأولويات تحتمل عدداً من المخاطر أو التحديات.

أ – فمسألة الإنسحاب مثلاً تواجه تحدّيات وظيفية كثيرة إن لم نقل تحديات مبدئية في القاموس السياسي الإسرائيلي.

وإذا كان باراك اليوم معنيّاً بترميم حكومته

بأي شكل يحفظ إستمراريته من دون الرضوخ إلى إنتخابات إسرائيلية تدفعه اليها جهات متطرفة عديدة، فإنه بالتالي عاجز عن إطلاق أي تعهد يقضي بالإنسحاب من الجولان.

وحتى بعد ترميم هذه الحكومة بالعناصر ذاتها الموجودة فيها حالياً فإن باراك يبقى عاجزاً عن مثل هذا التعهد، وعن تمريره في القنوات المتوالية والمعقّدة بدءاً بقرار حكومي وضرورة تصديقه من قبل الكنيست ومن ثم عرضه على الاستفتاء العام.

كذلك فإن الادارة الأميركية لا تبدو قادرة اليوم على ممارسة أي ضغط ملموس على إسرائيل لأنها متورطة بالإستحقاقين الإنتخابيين لعمدة نيويورك من جهة والإنتخابات الرئاسية الأميركية من جهة أخرى.

ويزيد الأمر صعوبة الآن ما يطالب به جناح الليكود الإسرائيلي: ان كل وعد إسرائيلي سابق لسورية يجب أن يلغى الآن وأن تمارس إسرائيل ضغوطاً مكثّفة على العهد السوري الجديد من أجل المزيد من التنازل الممكن الآن وإن كان متعذراً في السابق.

والموضوع، على كل حال، لا يقتصر على الناحية المبدئية فقط وإنما يتناول الأمور التفصيلية والعملانية ايضاً، ذلك لأن الفريقين اتفقا قبل توقّف مفاوضاتهما على إنشاء لجنة مشتركة لترسيم خط الرابع من حزيران/يونيو 1967، وقد توقّفت هذه اللجنة مع توقّف المفاوضات ذاتها، فهل ستستأنف هذه اللجنة عملها مع الإعلان عن معاودة المفاوضات إن حصلت؟ أم أن الأمم المتحدة قد تكلّف من خلال خبرائها (وبالتنسيق مع القوة الدولية لمراقبة فك الإشتباك) بالقيام بهذا الترسيم؟

هذه اسئلة قد تجيب عنها الأحداث والتطوّرات التي قد تشهدها الأشهر المقبلة حتى ايلول/سبتمبر 2000 وإلا فإنها ستنتظر فترة غير قصيرة.

ب – أما مسألة التحديث فإن نقاط القوة فيها:

ان عملية التحديث هذه قد بدأت في فترة متقدّمة من التسعينات (القانون الرقم 10 منذ العام 1991)، وأنها سجّلت تغييراً نوعياً في الاقتصاد السوري وناتجه القومي منذ سنوات.

فالبيانات الإحصائية تشير إلى أن الناتج القومي السوري شهد نمواً متزايداً بعد هذا الإنفتاح الإقتصادي.

وكانت المرحلة الأخيرة من حكم الرئيس السوري الراحل تشهد الاتجاه المتسارع في إطار الإنفتاح الإقتصادي والإفادة من وسائله الحديثة.

وهذه السياسة السورية في التحديث لم تحل، لغاية الساعة، دون مواصلة الدور الحمائي السوري لبعض القطاعات (ولا سيما القطاع الزراعي) ولا دون مواصلة اضطلاع الحكومات السورية المتعاقبة في تحمّل مسؤولية الرعاية الإجتماعية للمواطنين.

والواقع أن هذه السياسة المتدرّجة جنّبت سورية العديد من الإضطرابات الإقتصادية والإجتماعية التي واجهتها دول أخرى بدءاً بروسيا نفسها.

ويمكن لسورية أن ترعى سياستيها الزراعية والصناعية المنتجتين بما يحفظ تطويراً للقطاعين معاً ومن دون أن ينعكس ذلك سلباً على أي منهما، هذا فضلاً عن إمكاناتها النفطية التي تحفظ لها مردوداً غير قابل لأي تراجع بصرف النظر عن السياسة الإقتصادية التي ستعتمدها.

وتنتظر سورية إنفراجاً متزايداً في السياسة الإقتصادية المقبلة لأنها تأتي في سياق خطة متكاملة في التحديث تبدأ بضرورة الإصلاح وتمرّ عبر الوسائل العصرية في تقنية الإتصالات والمعلومات حتى تصل إلى تحرير الإقتصاد السوري من كافة عوائقه المركزية الضاغطة. ويراهن المسؤولون السوريون اليوم، على أن هذه السياسة ستكون جاذبة للقطاع السوري الخاص المقيم أو المغترب وجاذبة أيضاً لفرص الإستثمار الخارجي في آن معاً.

المحاذير

ج – إلاّ أن نقاط القوة المتقدمة تواجهها نقاط ضعف خطيرة ومعقّدة ومنها:

– ان مواكبة مقتضيات العصر في ثورتيه: ثورة المعلومات وثورة الإتصالات ليست مجرّد عملية آنية تُتخذ بقرار وإنما تستلزم فترة غير قصيرة من اتقان المعرفة وليس مجرّد استيرادها ومن تفاعلها مع الثقافة العصرية الشابة وليس مجرّد إحترافها من قبل عدد ضئيل من التقنيين. هذا لا يعني أن ثمة وسائل أخرى للمواكبة قصّرت عنها السياسة السورية الراهنة وإنما يعني ببساطة أن هذه السياسة تأخرت كثيراً في إتخاذ القرار، الأمر الذي سينعكس تباطؤاً في اللحاق المحترف بهذه الثورة الكاسحة.

– ان للتخصيص نتائج ايجابية واضحة ولكن الإقتصاد الذي يعتمد القطاع العام بشكل أساسي لا بدّ أن يتنبّه إلى الآثار المباشرة لهذا التخصيص على الأقل ومنها ازدياد نسبة البطالة وخفض القوة الشرائية وارتفاع نسب التضخم... الخ.

والسؤال المثار هنا يتعلّق بمدى قدرة هذا الإقتصاد على تحمّل النتائج المباشرة بانتظار تحقيق المكاسب الموعودة.

– ان وضع الطبقة المتوسطة يقرر، بشكل عام، مسألة التوازن الاقتصادي – الاجتماعي في أي بلد. واذا كانت قدرة هذه الطبقة غير مؤسسة بشكل قادر فإن مرحلة الإنتقال تكون صعبة في معظم الأحيان، وهي تستلزم فترة زمنية غير قصيرة للتكيّف وإعادة التوازن.

– ان مسألة التحديث لا تقتصر على الجانب التقني فقط وإنما تتناول مسائل تنظيمية كثيرة في التشريعات والآليات والوسائل، وهذه هي "الورشة" التي تقوم بها دول الجنوب عموماً من أجل تلبية شروط الشراكة مع الدول المتقدمة (كالشراكة الأوروبية مثلاً) او شروط الإنضمام إلى منظمة التجارة العالمية، ولكل من هذه المستويات من الشراكة حسناتها ومساوئها في آن معاً.

إلاّ أن قوة الضعف الأساسية بالنسبة لبلد مثل سورية تلتزم شروط السلام العادل والشامل وتتعهد الحفاظ على الأرض حتى آخر شبر فيها وتعكس موقفاً عربياً عاماً بصدقية ووفاء... مثل هذه الإلتزامات تشكل الأولوية الأساسية.

وعدم تلبية هذه الأولوية، ولا سيما في الظرف الراهن الذي يرتبك فيه القرار الإسرائيلي وينعدم القرار الأميركي، مثل هذا الظرف يعيد الأمور كلّها الى النقطة الأولى حيث السياسة تعقل الاقتصاد وحيث الهواجس الدفاعية تفرض تحفظاً عن المنطلقات الإقتصادية المطلوبة.

ويعود ذلك كله إلى الأولويات التي كانت ولا تزال الهاجس السوري العام.■

حتمية الإصلاح الاقتصادي في سورية

لا القطاع العام ولا الخاص

مؤهلان لدخول النظام الاقتصادي العالمي

بقلم : الدكتور نبيل سكر**

تعرض "الاقتصاد والأعمال" في ما يلي ملخصاً للدراسة التي أعدها الاقتصادي السوري نبيل سكر حول وضع الاقتصاد السوري وضرورات الإصلاح. وقد ألقيت هذه الدراسة أمام ما يسمى بـ"ندوة الثلاثاء" التي تنظمها الجمعية الاقتصادية السورية قبل تسلّم الفريق بشار الأسد لمهامه القيادية، ومعروف أن الدكتور بشار الأسد لعب دوراً أساسياً في تحريك الجمعية وتشجيعها على طرح قضايا الإصلاح والمستقبل في سورية، وهذا الأمر يجعل لهذه الدراسة دلالة مهمة على النقاش الحيوي الذي يدور حالياً حول هذه المواضيع. وفي الوقت نفسه، فإن الحدود التي إلتزمها الدكتور سكر تعكس أيضاً وبالمعنى نفسه السقوف التي ما زالت تحدّد مجرى النقاش والوتيرة المفضلة للإصلاح في ضوء الظروف الخاصة لسورية، إذ تظهر الدراسة أن موضوع الخصخصة أو نقل بعض مؤسسات القطاع العام إلى القطاع الخاص غير مطروح على الأقل في الوقت الحاضر، وربما ضمن منطق التدرّج، كما أن إنشاء مصارف خاصة أو إعادة هيكلة الإعلام لم يأتِ وقتهما أيضاً في سياق الحوار الدائر حالياً.

وهنا ملخص الدراسة الذي أجرته الاقتصاد والأعمال مع بعض التصرف:

برزت الدعوة للإصلاح الاقتصادي في سورية في أوائل الثمانينات بعد انحسار المساعدات الخارجية من نحو 1,5 مليار دولار سنوياً في أواخر السبعينات وأوائل الثمانينات إلى نحو 300 مليون دولار في منتصف الثمانينات. إذ أدى انحسار المساعدات الخارجية وتدني توفر القطع الأجنبي إلى بروز اختلالات وجمود في البنية الإنتاجية وإلى اختناقات في العرض السلعي، وتضخم مفرط، ولم تخرج سورية من هذه الأزمة إلا بفضل مجموعة متفرقة من الإصلاحات الاقتصادية التي أطلقتها الأزمة ثم بعد تدفق عائدات النفط الذي كان قد اكتشف في العام 1984. وقد كانت إجراءات الإصلاح سريعة نسبياً في البداية بسبب ضغوط الأزمة، لكنها تباطأت بعد صدور قانون الاستثمار رقم 10 لعام 1991، وبعدما تدفقت أموال النفط التي أصبحت تدر نحو 1,5 – 2 مليار دولار في السنة المالية للدولة، معوضة بذلك عن جفاف المساعدات الخارجية لكن خالقة في الوقت نفسه نوعاً من الاطمئنان الخاطئ أو الشعور الكاذب بالأمان. وقد نما الاقتصاد السوري بالفعل في النصف الأول من التسعينات بمعدلات تبلغ نحو 7 في المئة بالسنة بفضل عائدات النفط وبفضل الاستجابة الأولية لقانون الاستثمار.

على صعيد إدارة الطلب الكلي، تميزت المحاولات الإصلاحية بالاقتصار على استخدام السياسة المالية وحدها، واعتمدت في ذلك سياسة مالية انكماشية من خلال تثبيت الأجور في القطاع العام، وتكثيف جهود التحصيل الضريبي وإدخال بعض الإصلاح في التشريع الضريبي. وقد ساعدت هذه الإجراءات بالفعل في خفض عجز الموازنة وفي تثبيت سعر الصرف واحتواء التضخم، ولكن هذه الجهود كانت على حساب النمو الاقتصادي والتنمية الاجتماعية. وقد أغفلت الحكومة اللجوء إلى تخفيض الإنفاق الحكومي غير المنتج في سياستها المالية، كما لم تلجأ إلى السياسة النقدية، فتحمل التحصيل الضريبي كل العبء في سياسة إدارة الطلب ما أدى إلى النتائج السلبية المشار إليها أعلاه.

على صعيد إدارة العرض ساعدت الإصلاحات التي أدخلتها الحكومة منذ منتصف الثمانينات في زيادة العرض السلعي من مستلزمات إنتاج في الصناعة والزراعة وسلع استهلاكية أساسية، كما أدت إلى إنتاج وفير في الزراعة، مزيلة مشكلة الاختناقات السلعية. لكن إجراءات الحكومة بالنسبة لدعم القطاع الخاص كانت مترددة وقاصرة وكانت محاولاتها لإصلاح القطاع العام متواضعة.

على صعيد تشجيع القطاع الخاص تركّز دعم الحكومة على السماح له بدخول قطاعات كانت حكراً على القطاع العام في السابق ومنحته من خلال قانون الاستثمار الإعفاءات الضريبية والإعفاء من بعض التشريعات والتعليمات المعيقة، لكن قانون الاستثمار لم يتبعه إجراءات لإقامة بيئة تنظيمية وتشريعية جديدة ومؤسسات مصرفية متطورة تتلاءم مع الإصلاحات التي أدخلتها باتجاه نظام السوق والدور الأكبر للقطاع الخاص، و مبقية من حيث الجوهر على البنية التنظيمية القائمة في الأساس لخدمة النظام السابق بدلاً من أن يكون قانون الاستثمار بداية فقد أصبح نهاية.

أما بالنسبة للقطاع العام فقد ساعدت أموال النفط على إعادة تشغيله بعد أزمة منتصف الثمانينات، لكن الدولة لم تقم بمحاولات جدية لإصلاحه، فبقيت المشاكل الأساسية خارج جهود الحل وأهمها التنظيم الهرمي البيروقراطي الذي يرزح تحته، العمالة الفائضة، تدني الأجور، ارتفاع الكلفة،

** المدير التنفيذي للمكتب الإستشاري السوري للتنمية والإستثمار في دمشق، واقتصادي رئيسي سابق في البنك الدولي في واشنطن.

انخفاض الإنتاجية، عدم القدرة على التسويق، إهتراء أصوله الرأسمالية، مركزية التسعير، فقدان الحرية في التوظيف والتسريح، وأخيراً الخسائر الكبيرة التي تشكل نزيفاً لمالية الدولة.

وفي ظل هذا الإصلاح المتردد أحجم القطاع الخاص عن الاستثمار، وازداد شلل القطاع العام بعد تعرضه لمنافسة القطاع الخاص، وتضررت الفئات الفقيرة من سياسة تثبيت الأجور. وفي النهاية لم تستطع الإجراءات تحفيز الإنتاج والاستثمار بشكل كاف لأنها، وباستخدام مفردات البنك الدولي، ركزت على التثبيت الاقتصادي وقصرت في التكييف الهيكلي، فوقع الاقتصاد في الركود من جديد.

لماذا أخفقنا؟

في رأيي أننا أخفقنا لأربعة أسباب رئيسية :

1 – تمت الإصلاحات بصورة مجتزأة ومن منطلق إدارة الأزمة، عاكسة فكراً حائراً بين التخطيط ونظام السوق.

2 – وفرت أموال النفط الأمان الكاذب بأن الاقتصاد السوري بخير وبالتالي لا حاجة للإصلاح العميق وتحمل مخاطره.

3 – غياب مجتمع مدني فاعل ومنابر صحفية حرة تشارك في القرار وتراقب وتسائل وتحاسب وتدل على الخطأ حالما يظهر.

4 – السير البطيء بالإصلاح، باسم الخشية من أسلوب الصدمة الذي يخلق الخضات الاجتماعية، فوقعنا في الجمودات التنموية ومعها الضائقات الاجتماعية.

المشكلة الاقتصادية وحتمية الإصلاح

حقق الاقتصاد السوري إنجازات مهمة خلال العقود الأخيرة تمثّلت في بناء قاعدة صناعية قوية، والقيام بجهود كبيرة في مجال بناء السدود واستصلاح الأراضي وتوسيع شبكات المياه والصرف الصحي والكهرباء إلى الريف كما إلى المدن، وجهود كبيرة أخرى في نشر التعليم في كافة أنحاء البلاد، وفي تقديم الخدمات الصحية المجانية لغير المقتدرين. لكن الاقتصاد السوري يعاني اليوم من مشاكل جوهرية عديدة لعل أهمها هي التالية:

– نمو غير مستدام معتمد بقوة على أموال النفط وليس على دينامية الاقتصاد.

– معدلات نمو سكانية عالية، تدفع بنحو 200,000 شخص إلى سوق العمل سنوياً في وقت تزداد البطالة والفقر وهجرة العقول إلى الخارج.

– قطاع عام مكبل وقطاع خاص مفتت كلاهما يعاني من إدارة تقليدية وتكنولوجيا قديمة.

– حماية عالية للصناعة لا تتيح الفرصة للمنافسة وبالتالي تساهم في تدني الإنتاجية ورفع الكلفة وضعف القدرة التصديرية.

– بيئة تنظيمية– تشريعية تحرم القطاعين العام والخاص من المرونة وسرعة التكيف مع المتغيرات.

– غياب القطاع المصرفي المتطور والمناطق الصناعية المخدّمة.

– نظام خدمة مدنية يتصف بالمركزية الشديدة وتفشي الفساد وما يتسبب هذا من هدر في المال العام وتفاوت في الفرص الاستثمارية للمواطنين.

التحديات الخارجية

يتعرض الاقتصاد السوري لتحديات خارجية تفرض عليه العمل المكثف والسريع لزيادة قدرته التنافسية في الأسواق الداخلية والأسواق الخارجية ومن أهم هذه التحديات:

– النظام الاقتصادي العالمي الجديد المسمى بالعولمة.

– الشراكة العربية – العربية والشراكة الأوروبية المتوسطية التي ستسهل دخولنا نظام العولمة لكن ستفرض علينا تحديات مماثلة من حيث الجوهر لتحديات هذا النظام.

– المشروع الأوسطي، الذي يتضمن الاندماج السياسي والاقتصادي لإسرائيل في المنطقة، وهي الدولة المسلحة صناعياً وتكنولوجياً والساعية إلى فرض هيمنتها الاقتصادية في المنطقة.

هذه التحديات، الداخلية منها والخارجية، تفرض علينا العمل المكثف والسريع لتفعيل عملية التنمية بأبعادها العريضة، ولزيادة القدرة التنافسية للاقتصاد، حتى نستطيع الدخول في النظام الاقتصادي العالمي ونتحاشى التهميش.

من أين يبدأ الإصلاح الاقتصادي؟

يبدأ الإصلاح الاقتصادي، في اعتقادي من أمرين أساسيين :

1 – وضع تصور لمستقبل سورية الاقتصادي في ظل التحديات الداخلية والخارجية أعلاه، وترجمة هذا التصور في خطة شاملة طويلة الأجل للتنمية الاقتصادية والاجتماعية. ولا بدّ من التأكيد على أن رفع القدرات البشرية والعلمية والتكنولوجية لزيادة معدلات الإنتاجية، ولكي نستطيع المنافسة في زمن العولمة، عملية مجتمعية شاملة تتطلب ثقافة جديدة وقدرة على استخدام تكنولوجيا المعلومات والتزاماً بمبدأي التخطيط والإتقان في العمل.

2 – وضع تصور للنظام الاقتصادي السوري يحدد دور كل من القطاع الخاص والعام ودور التخطيط ونظام السوق في توزيع الموارد فيها، وخصوصاً بعد التحولات الهيكلية التي رفعت نسبة مساهمة القطاع الخاص إلى نحو 60 في المئة من الدخل القومي ورفعت حصة القطاع الخاص في التجارة

الإصلاحات السابقة لم تكن نابعة من برنامج تصحيحي شامل بقدر ما كانت إصلاحات جزئية في إطار "إدارة الأزمة" ونتيجة لفكر حائر بين التخطيط ونظام السوق

أكبر مشاكل القطاع العام هي سوء الإدارة والفساد والعمالة الفائضة وتدخل السياسة في القرار التنفيذي

النظام المصرفي القائم جاء لخدمة نهج التخطيط المركزي، وعلينا إيجاد نظام بديل يواكب نقل الاقتصاد من هيمنة الدولة إلى اقتصاد السوق

الخارجية خارج النفط إلى نحو 70 في المئة، وحصته في الاستثمار إلى التساوي مع حصة القطاع العام. ومن دون هذا التحديد سيستمر التخبط النظري وستأتي خطوات الإصلاح ناقصة أو متناقضة. ويتوجب أن يسعى الإطار النظري الجديد إلى التوفيق بين مفاهيم النظام الاقتصادي العالمي الجديد والثوابت الاقتصادية التي تريد سورية الحفاظ عليها، وكذلك تحديد دور جديد للدولة. وفي اعتقادي أن الفكر الاقتصادي الجديد يجب أن يعتبر السوق والدولة مكملين لبعضهما البعض وليس بديلين، وأن يعتبر الملكية الخاصة حق وليس منحة، والخاص والعام شريكين في عملية التنمية.

أهداف الإصلاح الاقتصادي ومنطلقاته

1 – أهداف الإصلاح

يجب أن يوضع الإصلاح الاقتصادي في مكانه الصحيح استناداً إلى الدروس التي تعلمتها الدول التي رضخت للإصلاح الاقتصادي المعتمد على وصفة البنك والصندوق الدوليين. وقد بينت تلك الدروس أن الإصلاح يجب أن يكون مرتبطاً بخطة التنمية الاقتصادية طويلة الأجل وخطة للتنمية الاجتماعية. فالتحرير الاقتصادي غير المرتبط بخطط لتوسيع قاعدة الإنتاج وزيادة الإنتاجية، يشكل خطراً على الاقتصاد الوطني، والإصلاح غير المرتبط ببرنامج لمعالجة الفقر والبطالة بشكل مباشر يشكل خطراً على السلم الاجتماعي.

إن أي برنامج للإصلاح يحتاج للأخذ بالأهداف التالية:

– إدارة الطلب الكلي وتحقيق التوازنات في الاقتصاد وأهمها احتواء التضخم ومنع الاحتكار وتعميق المنافسة في السوق.

– تعبئة الطاقات المادية والبشرية وزيادة الكفاءة في الأداء الاقتصادي وفي توزيع الموارد.

– خلق المناخ الملائم للاستثمار وتشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر (وليس المحفظي) مع توجيهه نحو أولويات التنمية.

– رفع عائدية الاستثمار من خلال إزالة العقبات في البيئة الإنتاجية وإقامة البيئة التنظيمية والتشريعية السليمة لعمل كل من القطاعين العام والخاص.

2 – منطلقات الإصلاح

ينبغي أن يبدأ إعداد برنامج الإصلاح من المنطلقات التالية:

– يجب أن يكون شاملاً، وذلك بسبب ترابط إجراءات وخطوات الإصلاح نفسها وتأثيرها وتأثرها ببعضها البعض. فإصلاح القطاع المصرفي لا يكون مجدياً من دون إصلاح القطاع العام، كما أن خطوات تحرير التجارة من دون خطوات متلازمة لتحفيز الإنتاج والإنتاجية تعرض السوق الداخلية لمزاحمة شديدة وتعرض الميزان التجاري لانكشاف خطر.

– يجب للبرنامج أن يحدد نمط تتابع الإصلاحات وأولوياتها. هل نشجع القطاع الخاص أولاً أو نصلح القطاع العام؟ هل نصلح النظام المالي أولاً أو نصلح النظام المصرفي أو نصلح الاثنين معاً؟ هل نحرر التجارة الخارجية قبل أو بعد إصلاح القطاعين العام والخاص؟ هل نحرر الأسعار فوراً أو نحررها تدريجياً وأية أسعار نحرر أولاً وأية أسعار نتركها لما بعد؟

– يجب للإصلاح أن يكون متدرجاً، لكن علينا إيجاد التوازن السليم بين تنفيذ إصلاح ديناميكي نشط وفعال وبين المحافظة على الاستقرار الاجتماعي.

المعوقات وكيفية تجاوزها

– سيتعرض برنامج الإصلاح لمقاومة أكيدة من الذين يستفيدون من الأمر الواقع وهم كثر داخل السلطة وخارجها. لذلك يتطلب النجاح السياسي لبرنامج الإصلاح وضوح الأهداف وتوفر الفريق المتجانس في إعداده وتطبيقه وتعميق ثقافة نظام السوق والمعرفة بأدواتها في النظام الإداري في الدولة.

المعالم الرئيسية لبرنامج الإصلاح

لست هنا في مجال وضع برنامج الإصلاح ولكنني سأقدم بعض المقترحات بشأنه.

1 – السياسة المالية والنقدية

يعتبر الانضباط المالي أساساً في عملية الإصلاح الاقتصادي وذلك لاحتواء التضخم وتمكين الحكومة من توفير التمويل للقيام بمهماتها الاجتماعية والاقتصادية. ومن أبرز الخطوات المطلوبة في هذا المجال:

– الجمع بين جهود التحصيل وإصلاح التشريع الضريبي وبين ترشيد الإنفاق الحكومي.

– إدخال الشفافية للمالية العامة من خلال دمج الموازنات في موازنة واحدة وإظهار الدعم الاستهلاكي داخل الموازنة.

– تفعيل السياسة النقدية من خلال تحريك أسعار الفائدة للتأثير على كل من العرض والطلب، وإعادة هيكلة سلم الفوائد الدائنة والمدينة والتنسيق بينهما.

2 – تأهيل القطاعين العام والخاص

لابد من الإشارة هنا بأن أياً من القطاعين العام أو الخاص غير قادر على دخول النظام الاقتصادي العالمي في الوقت الحاضر، فالقطاع العام ضعيف القدرة الإنتاجية والتقنية ومثقل الحركة، والقطاع الخاص لا زال قطاعاً عائلياً ضعيفاً، ومفتتاً، يعتمد التكنولوجيا القديمة والإدارة التقليدية، وذلك نتيجة السياسات التي اعتمدتها الدولة في السابق بغرض تحجيمه، والسياسات التي سمحت له طول

لا بد من تحويل المصارف القائمة إلى قطاع مصرفي مشترك محلي عربي دولي بعد إعادة هيكلتها ومعالجة مشكلة ديونها المتعثرة

البقاء ضمن الحماية الجمركية الدائمة، وأخيراً السياسات التي لم تعطه بعد الأمان الكافي بسبب ضبابية التوجيهات والبيئة التشريعية والتنظيمية المعيقة لعمله ولتعامله مع الدولة.

تفعيل القطاع العام

إن تفعيل القطاع العام يتطلب الحفاظ على خبراته البشرية الحالية واستقطابه لخبرات جديدة، وكلا الأمرين غير ممكنين من دون رفع مستوى الأجور فيه لتتقارب أو لتتساوى مع أجور القطاع الخاص. لكن هل يمكن رفع أجور القطاع العام إلى المستويات المطلوبة والمرغوبة من دون التخلي عن العمالة الفائضة فيه؟ هذه هي الحقيقة المرة التي إذا لم ندركها نصل إلى طريق مسدود. والتخلي عن العمالة الفائضة يعني فصل الوظيفة الاجتماعية عن الوظيفة الاقتصادية للقطاع العام، وهذا قرار سياسي واجتماعي وليس فقط قراراً اقتصادياً.

أخيراً، إن من الحكمة اتخاذ قرار ضمني بتجميد القطاع العام الاقتصادي ضمن حدوده الحالية إلى أن يتم وضع الخطة لإعادة هيكلته. أما أن نضيف استثمارات جديدة لتعمل ضمن آلية العمل نفسها التي أثبتت عدم فعاليتها لا بل مخاطرها، فهو يشكل استمراراً للهدر في المال العام وسيزيد من كلفة الإصلاح.

إصلاح القطاع الخاص

لكي نجعل القطاع الخاص قطاعاً ديناميكياً أكثر إنتاجية وأكثر التزاماً بالتنمية وبالاستثمار طويل الأجل، وأقل اعتماداً على نشاط الوساطة والربح السريع، ينبغي العمل على أربعة أصعدة.

أ) منحه الأمان الحقيقي من خلال التأكيد على حق الملكية الفردية الخاصة قولاً وعملاً.

ب) تطوير أنظمة التجارة والاستيراد والتصدير والقطع ومنع الاحتكار وتشجيع المنافسة.

ج) تشجيع قيام المؤسسات المصرفية المتطورة والمدن الصناعية المخدمة وإقامة الخدمات الاستشارية المالية والمحاسبية والتقنية اللازمة لعمل القطاع الخاص.

د) توفير الفرص المتكافئة للجميع وبكامل الشفافية قولاً وعملاً.

هـ) قيام صناديق استثمارية لمساعدة القطاع الخاص في عمليات إعادة الهيكلة ودخوله مجالات استثمارية جديدة متطورة.

و حين يوجد هذا الإطار وتوجد البيئة التشريعية والتنظيمية السليمة نستطيع أن نتوقع من القطاع الخاص أن يطور نفسه وأن يعيد هيكلة مؤسساته ويدرب موظفيه ويسدد ضرائبه ويبحث عن أسواق التصدير، ويستثمر في هذا الوطن بدلاً من أن يبحث عن الربح السريع.

3 – الإصلاح المصرفي

إن النظام المصرفي القائم جاء لخدمة نهج التخطيط المركزي، وهو بالتالي غير مصمم ولا مهيأ للتعامل الفعال مع القطاع الخاص وتعبئة المدخرات المحلية وتحويلها إلى استثمارات وطنية فاعلة. وعلينا لذلك تحديد أي نموذج نريد من اقتصاد الدولة ونظام السوق حتى نطور نظامنا المصرفي ليلبي احتياجاته.

عناصر الإصلاح المصرفي

تتشكل العناصر الرئيسية للإصلاح المصرفي في اعتقادي من:

1– تقوية مؤسسة المصرف المركزي وإعادة إحياء مجلس النقد والتسليف بهيكلية جديدة.

2– تفعيل السياسة النقدية واستخدام سعر الفائدة كواحد من أدوات هذه السياسة.

3– إقامة نظام متطور للرقابة على نشاط المصارف يشمل الرقابة على إداراتها وأموالها ومحافظها الاستثمارية وسيولتها وملاءتها (وهذا يتم الآن حسب علمنا بمساعدة أوروبية). وقد أكدت الأزمة الآسيوية الأخيرة مدى أهمية الرقابة على المصارف لتفادي الأزمات.

4– إلغاء مبدأ الحصر والتخصص المصرفي الالزامي القائم حالياً على الأمر الاداري، والاستعاضة عنه بالتخصص المبني على الخبرة.

5– إدخال عنصر المنافسة إلى العمل المصرفي والتأكيد على استقلالية المصارف في قرارات التسليف سواءً في القطاع الخاص أو العام استناداً إلى الأصول المصرفية المتعارف عليها.

6– إعادة هيكلة البنية المالية والإدارية للمصارف القائمة، وإقامة برامج تدريبية مكثفة للكوادر العاملة فيها.

7– التوجه نحو إقامة صيغة للقطاع المشترك في العمل المصرفي، بمشاركة رؤوس أموال مصرفية عربية وأجنبية، تنقل إليها المصارف القائمة حالياً بعد إعادة هيكلتها ومعالجة مشكلة ديونها المتعثرة، كما يمكن من خلال هذه الصيغة السماح بإقامة مصارف جديدة مشتركة. وأعتقد وبكامل القناعة بأن مشاركة القطاع الخاص مع القطاع العام في القطاع المصرفي، هو الحل الأمثل والأقصر والأكثر فاعلية لتطوير المؤسسات المصرفية القائمة، فهو ينقل التقنيات المصرفية الحديثة إلى هذه المصارف بشكل مباشر وعن طريقة الممارسة. ولا أعتقد أنه يجب إقامة أية مؤسسات مصرفية جديدة قبل حسم موضوع إصلاح النظام المصرفي بالكامل.

8– العمل على تطوير البنية المالية التحتية وتطوير أسواق المال، مع وضع قواعد للإفصاح المالي من قبل الشركات، وإقامة جهات رقابية كفوءة للإشراف على تطبيق هذه القواعد.■

قيم نبيلة سامية، وتقاليد عريقة راسخة

من نبع تراثنا الأصيل، كانت وماتزال المعين

الذي لا ينضب لمسيرة هذا الوطن.

استلهمنا منها أعمالنا واتخذناها منهاجاً

وعلى طريقها القويم تابعنا مسيرة النجاح.

اليوم وفي المستقبل، سنبقى أوفياء لقيمنا

الأصيلة متمسكين بها ملتزمين بنهجها

لتبقى دائماً الأساس المتين لنجاحنا المستمر.





www.alrajhibank.com.sa



شركة الراجحي المصرفية للاستثمار
AL RAJHI BANKING & INVESTMENT CORP.



ملتقى الجزائر الدولي للاستثمار
400 مشارك من 18 بلداً

شهدت الجزائر في 11 – 12 حزيران/يونيو الفائت انعقاد "ملتقى الجزائر الدولي للاستثمار" الذي نظّمته مجموعة الاقتصاد والأعمال بالاشتراك مع وزارتي المساهمة وتنسيق الإصلاحات والتجارة الجزائريتين.

الملتقى الحدث الذي انعقد في فندق شيراتون تحت رعاية رئيس الجمهورية الجزائري عبد العزيز بوتفليقة ممثلاً برئيس الحكومة أحمد بن بيتور شكّل تظاهرة استثمارية جمعت أكثر من 400 شخص من الفعاليات الاقتصادية والمصرفية والمالية من بينهم نحو 150 مستثمراً ورجل أعمال ومصرفي عربي.

في جلسة الافتتاح اعتبر مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف أبو زكي "ملتقى الجزائر الدولي للاستثمار" بمثابة برلمان حقيقي للاستثمار، بل بمثابة الحليف للجزائر في مسيرة التحول الحسّاسة. وأشار الى

الجزائر – دريد عوده

على مدى يومين ماراتونيين تضمّن الملتقى 5 جلسات عمل تمحورت حول الاتجاهات العامة للاقتصاد الجزائري وآفاق الاستثمار في قطاعات المال والمصارف والفلاحة والصيد البحري والصناعة والسياحة والاتصالات والطاقة والبنى التحتية.

طمار: إنشاء APSI جديدة

الجلسة الأولى حول "الاتجاهات العامة للاقتصاد الجزائري والإصلاحات" ترأسها وزير التجارة **مراد مدلسي** ومدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف أبو زكي**. في هذه الجلسة تحدث وزير المساهمة والإصلاحات **حميد طمار** حول سياسة الحكومة في جذب الاستثمار وأكّد أن المؤشرات الاقتصادية الجزائرية تشهد تحسناً مطرداً، إذ تمّ خفض مديونية الدولة بنحو ملياري دولار إلى جانب لجم التضخم عند عتبة 2,6 في المئة. وأشار **طمار** إلى أن المرافق الاقتصادية معروضة كلها للخصخصة مع إعطاء الأولوية لفتح قاعدة رأس مال قطاعات الصناعات الكيميائية والدوائية وقطاع الميكانيك والكهرباء أمام القطاع الخاص لإقامة شراكة معه وتمهيداً للخصخصة.

وأعلن عن توجّه الحكومة لإنشاء مؤسسة لتشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر وعن استعداد السلطات الجزائرية لتقديم كافة أشكال الدعم والتشجيع والضمانات للمشاريع الاستثمارية.

من جهته، أشار وزير الصناعات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة **نور الدين بوكروح** إلى أن سياسة الحكومة تهدف إلى خلق نسيج اقتصادي يقوم على هذا النوع من الهياكل الصغيرة والمتوسطة لما لها من دور حيوي وفعّال في خلق فرص العمل وذلك





الافتتاح بالوقوف دقيقة صمت حداداً على الرئيس السوري حافظ الأسد ويبدو رئيس الحكومة أحمد بن بيتور متوسطا من اليمين: رؤوف أبو زكي، الوزير مراد مدلسي، الوزير حميد طمار، سعيد خوري

ان الملتقى يعكس اهتمام مجتمع الأعمال العربي بالتطورات الإيجابية السياسية والأمنية والاقتصادية الحاصلة في الجزائر.

من جهته، اختتم رئيس الحكومة الجزائرية أحمد بن بيتور جلسة الافتتاح بكلمة أشار فيها إلى أن الرئيس بوتفليقة يولي أهمية قصوى لانعقاد "ملتقى الجزائر الدولي للاستثمار" الذي يهدف إلى التعريف بفرص الاستثمار في الجزائر. ولفت إلى أن الجزائر شرعت بالإصلاحات الاقتصادية في فترة صعبة تميّزت بانتشار ظاهرة العنف، إلا أنها قامت بخطوات كبيرة للانتقال إلى اقتصاد السوق القائم على حرية المنافسة والمبادرة.

من أجل سد الفجوة بين الحاجات المتزايدة لأكثر من 300 ألف فرصة سنوياً وبين ما يوفره الاقتصاد حالياً ولا يتجاوز 120 ألف فرصة عمل. وأكّد **بوكروح** أهمية تفعيل "الشباك الموحّد" (One-Stop Shop) لتسهيل مهمة المستثمرين وتوفير كل الخدمات لهم ولهذه الغاية أنشئت خلية في وزارة الصناعات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة هدفها خدمة المستثمرين الأجانب.

رئيس ومدير عام صندوق النقد العربي ومدير عام برنامج تمويل التجارة العربية **د. جاسم المناعي** أورد لمحة تاريخية عن المراحل الإصلاحية التي نفذتها الحكومات الجزائرية وعن الدور الذي قام به صندوق النقد العربي لمؤازرة ودعم جهود التصحيح الاقتصادي في الجزائر. وأشار إلى أن الصندوق قدّم قرضين بقيمة 124 مليون دولار العام 1994 و132 مليون دولار العام 1996، وارتبط هذان القرضان بتنفيذ خطوات تصحيح اقتصادي بالاتفاق مع السلطات الجزائرية. وقال **المناعي** أن الصندوق يدعم حالياً برنامج إصلاح القطاعين المالي والمصرفي عن طريق قرض بقيمة 130 مليون دولار، إضافة إلى تقديم خدمات الاستشارة وتدريب وتكوين الموارد البشرية وقد استفاد من برامج التدريب هذه حتى الآن نحو 115 مشاركاً جزائرياً.

من جهة ثانية، تحدث **المناعي** عن دور الصندوق بتوفير فرص التمويل للتجارة الخارجية الجزائرية من خلال "برنامج تمويل التجارة العربية" التابع له. وأكّد في هذا السياق، أن البرنامج يتعاون مع 6 وكالات وطنية جزائرية استلم منها حتى الآن 145 طلباً للحصول على خطوط ائتمان ووافق على تمويل ما قيمته 218 مليون دولار. وأخيراً أشار **المناعي** إلى أن برنامج الإصلاحات الاقتصادية أدّى إلى تحقيق إنجازات مهمة وتستحق التنويه، إلا أنها غير





كلمة رئيس الحكومة الجزائرية

أحمد بن بيتور

إنه لمن دواعي السعادة والسرور أن أحضر هذا اللقاء المهم الذي تتشرف الجزائر باحتضانه، هذا اللقاء الذي يضم مستثمرين وخبراء وأخصائيين بارزين في عالم الاقتصاد والأعمال من وطننا العربي.

وبهذه المناسبة السعيدة، يشرفني في البداية، أن أنقل إليكم تحيات فخامة رئيس الجمهورية السيد عبد العزيز بو تفليقة، الذي يتأسف لعدم تمكنه من الإشراف شخصياً، على افتتاح أشغال هذا المنتدى المهم، بسبب ارتباطاته العديدة والمكثفة.

إن السيد رئيس الجمهورية الذي يولي أهمية قصوى لهذا اللقاء، يعلّق آمالاً كبيرة في أنكم ستخرجون بنتائج إيجابية من شأنها أن تعزز وتمتن أكثر علاقات التعاون بين بلداننا العربية لا سيما في مجال الاستثمار والشراكة.

ويسعدني، أن أرحّب بضيوفنا الكرام في بلدهم الجزائر، متمنياً للجميع إقامة طيبة.

كما أغتنم هذه الفرصة لأتقدم بالشكر الجزيل للإخوة الذين سهروا على تنظيم هذا الملتقى وأتاحوا لنا الفرصة للإلتقاء قصد تبادل الخبرات والآراء في كل المسائل المتعلقة بترقية وتشجيع الإستثمارات والشراكة والتعاون.




إن الهدف من تنظيم هذا الملتقى هو التعريف بفرص الأعمال والإستثمار التي تتيحها الجزائر في مختلف القطاعات الإقتصادية للمتعاملين الأجانب ولا سيما المتعاملين من البلدان العربية الشقيقة.

وكما يعلم الجميع، فإن الجزائر قد شرعت في الإصلاحات الاقتصادية في فترة عويصة تميّزت بانتشار ظاهرة العنف والإرهاب طيلة عشرية كاملة من الزمن.

فالصعوبات الكبيرة والمتعددة التي واجهتها بلادنا في تلك الفترة، قد أدت بها إلى إعادة جدولة ديونها الخارجية وما نتج عنها من كلفة اجتماعية في البطالة وانخفاض مستوى المعيشة.

وعلى الرغم من كل هذه الصعوبات، استطاعت الجزائر أن تخطو خطوات كبيرة في ميدان الإصلاحات الإقتصادية التي شرعت فيها بهدف الإنتقال من الإقتصاد الموجّه إلى إقتصاد السوق القائم على حرية المنافسة والمبادرة.

وقد تجسّدت هذه الإصلاحات على أرض الميدان بإصدار قوانين تنظيمية مهمة، نذكر منها على الخصوص، القانون المتعلق بالنقد والقرض للعام 1990، وقانون الإستثمارات للعام 1993، وقانون المنافسة للعام 1995 وقانون الخوصصة للعام نفسه.

وقد أعطت هذه الإصلاحات نتائج جد معتبرة، خصوصاً في ما يتعلق بالسيطرة على ظاهرة التضخم واسترجاع التوازنات المالية الكبرى بصفة تدريجية.

وبالفعل، لقد انخفضت نسبة التضخم من نحو 30 في المئة عامي 1994/1993 إلى نحو 2،6 في المئة خلال العام 1999.

كما استطعنا، بفضل هذه الإصلاحات، أن نتحكم في عجز ميزانية الدولة بصفة فعالة، وتقليص المبالغ المخصصة لخدمة المديونية بالنسبة إلى عائدات الصادرات وتحقيق نمو إيجابي ابتداءً من العام 1995.

كما قامت الجزائر بتحرير تجارتها

كافية للوصول إلى معدلات نمو أفضل، ولا تزال هناك حاجة لتوسيع قاعدة الإنتاج وتنويع المنتجات وتعزيز القدرات التصديرية.

المتحدث الأخير في الجلسة كان رئيس جمعية المؤسسات المالية والمصرفية في الجزائر محمد درياش الذي قال أن المؤسسات الجزائرية بما فيها البنوك تعيش مخاضاً عسيراً يتزامن مع فترة انتقالية صعبة. وأكّد الاستمرار في تطهير محافظ البنوك وإدخال حركة تحديث واسعة النطاق فيها على كافة المستويات البشرية والتقنية والإدارية. ولفت إلى أن عدد البنوك والمؤسسات المالية وصل إلى 26 بنكاً ومؤسسة مقابل 9 العام 1993، مشيراً إلى تمركز حاد في القطاع المصرفي حيث أن المصارف الستة الأولى تسيطر على 85 في المئة من السوق، في حين قال إن أمام العرب والأجانب حرية كاملة لإنشاء مصارف جديدة في الجزائر أو المساهمة في رؤوس أموال البنوك القائمة في ظل خطة الحكومة القاضية بفتح أصول القطاع المصرفي، أشار وزير التجارة **مراد مدلسي** إلى أن القطاع المصرفي هو القطاع الأول في الجزائر الذي استقطب استثمارات عربية.

الاستثمار في الجزائر

جلسة "الاستثمار في الجزائر آفاق وتجارب" ترأسها الوزير **حميد طمار** ومدير عام المؤسسة العربية لضمان الاستثمار **مأمون إبراهيم حسن** حول ضمان الاستثمار وضمان الصادرات، تحدث كل من **د.عبد الرحمن طه** مدير عام المؤسسة الإسلامية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات و**د.أبو بكر الخوجلي** مدير قسم الاقتصاد في المؤسسة العربية لضمان الاستثمار.

وجاء في مداخلتيهما عرض لما تقدّمه



الوزراء الجزائريون في مقدم الحضور

الخارجية وإزالة الإحتكارات التي كانت تمارس بواسطة المؤسسات العمومية، بحيث أن النشاطات التجارية أصبحت تمارس اليوم، من قبل المؤسسات بكل حرية، وأصبح القطاع الخاص يساهم في تجارتنا الخارجية بنسبة تفوق الـ50 في المئة.

وباستكمال هذه الإصلاحات واستتباب الأمن وعودة الإستقرار والسكينة، فإن الجزائر قد أصبحت تشكل قطباً مهماً وجذاباً للاستثمار والتعاون الاقتصادي والتجاري.

وفيما يخص الاستثمار في الجزائر، فإن القانون الصادر العام 1993، قد منح للمستثمرين الوطنيين والأجانب على حد سواء، امتيازات معتبرة وحرية كاملة في إنجاز المشاريع بصفة فردية أو بالإشتراك مع المؤسسات الوطنية العامة أو الخاصة.

وبالإضافة إلى الإمتيازات الجبائية وشبه الجبائية المهمة التي تمنح في إطار هذا القانون، فإن للمستثمر الأجنبي الحرية الكاملة في تحويل الفوائد ورأس المال المستثمر من وإلى الجزائر كلما أراد ذلك وفي أي وقت يشاء.

إن هذه الضمانات التي نصّ عليها هذا القانون قد تعززت بانضمام الجزائر إلى اتفاقيات دولية عدة من بينها الإتفاقية العربية الموحّدة لضمان الإستثمار، والوكالة المتعددة الطرف لضمان الإستثمار.

إن الهدف من تقديم هذه الإمتيازات والضمانات من قبل الدولة هو طمأنة المستثمر وتخفيض كلفة إنجاز مشاريعه وتقليص مدة استرجاع رأس مال المستثمر.

ومن أهم الميزات التي جاء بها قانون الإستثمار هي تلك المتعلقة بالسماح للمؤسسات القائمة، الإستفادة من المزايا المنصوص عليها بالنسبة لإنجاز برامج إعادة الهيكلة وإدخال التوسيعات على مستوى الوحدات الإنتاجية.

لذا، فإن عمليات رد الإعتبار للمؤسسات الموجودة، عمومية كانت أو خاصة، وعصرنة القدرات الإنتاجية القائمة، تشكل محوراً مهماً في سياسات الجزائر المتعلقة بترقية الإستثمارات.

كما أن استكمال إعادة الهيكلة الصناعية وتشجيع الإستثمار في مجالات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والفلاحة، والسكن، والخدمات المالية والمواصلات، تبقى من أهم محاور آفاق التنمية في الجزائر.

وتجسيداً لتوجيهات السيد رئيس الجمهورية، فإن الحكومة قد أعطت في برنامجها أهمية بالغة للشراكة وخوصصة المؤسسات العمومية، حيث ينتظر أن تؤدي هذه العملية إلى فتح فرص عديدة أمام المستثمرين وارتفاع مردود المؤسسات القائمة.

ونأمل في هذا السياق أن يدرك أشقاؤنا العرب مدى أهمية السوق الجزائرية في مجال الإستثمار، وأن فائدة الجميع هي أن توظف رؤوس الأموال العربية داخل البلدان العربية، إذ أن تكثيف الإستثمارات داخل البلدان العربية يؤدي لا محالة، إلى تطوير الإنتاج المحلي وتلبية حاجات كل الأسواق العربية.

وقد يساعد تطوّر الإنتاج المحلي على ترقية المبادلات التجارية المتوازنة بين البلدان العربية ويساهم في تحقيق أهداف المنطقة العربية للتجارة الحرة التي شرع في إقامتها منذ بداية العام 1998.

في ختام تدخلي هذا، أدعو رجال الأعمال والمستثمرين العرب الحاضرين في هذا الملتقى، إلى أن يستغلوا فرصة تواجدهم في الجزائر، بإجراء اتصالات مع المسؤولين الجزائريين قصد الإطلاع والتعرف على إمكانات التعاون والشراكة والإستثمار المتوفرة في مختلف القطاعات الإقتصادية.

إن الجزائر بلد يمتد على مساحة تتجاوز 2،3 مليون كلم2، ويمتلك منشآت قاعدية معتبرة مع وجود يد عاملة مؤهلة وثروات طبيعية هائلة من أراض فلاحية خصبة ومعادن، وطاقة، ومناطق أثرية وطبيعية خلابة وسواحل بحرية تمتد على مسافة 1200 كلم.

كل هذه الإمكانات الضخمة في متناول كل من يهمه الإستثمار في الجزائر، وخصوصاً من قبل أشقائنا المستثمرين العرب.

كما أن للجزائر سوقاً كبيرة بحجم نحو 30 مليون نسمة وهي تستورد سنوياً أكثر من 10 ملايين دولار.

وأرجو أن يكون أشقاؤنا العرب في مقدم قائمة المستثمرين الأجانب في الجزائر.

المؤسستان في مجال تغطية المخاطر التجارية وغير التجارية، ووجها دعوة إلى المستثمرين والتجار الجزائريين للاستفادة من برامج ضمان الاستثمارات وضمان ائتمان الصادرات.

أما مساعد الأمين العام لمجلس الغرف السعودية **إبراهيم فودة** فتحدث عن تجربة مجلس الغرف السعودية في تنمية قطاع الصادرات، وما لهذا القطاع من دور حيوي في زيادة الدخل القومي وتنويع مصادره، إضافةً إلى زيادة فرص العمل والاستثمار.

بدوره تحدث ممثل شركة "سويكورب – جنيف" **ديفيد راي** عن تجربة الشركة في التعاون مع الجهات الجزائرية في ما يتعلق بإقامة مشاريع شراكة ستراتيجية بين الشركات العالمية ومثيلاتها الجزائرية، ومن بين مشاريع الشراكة هذه الشراكة بين "هنكل" الألمانية و"ايناد" (ENAD) الجزائرية، والشراكة بين "صافولا" السعودية و"ENCG" الجزائرية في مجال صناعة الزيوت النباتية. وقد رأى **طمار** في مثل هذه الشراكات ترجمة لمفهوم "الخصخصة اللينة" (Soft Privatization) التي تنفذها الحكومة الجزائرية والتي تقضي بالخصخصة المتدرجة عن طريق فتح أصول المرافق الحكومية تدريجياً وصولاً إلى الخصخصة الكاملة بعد حين، أي إقامة الشراكات بين القطاع العام الجزائري والقطاع الخاص الوطني والأجنبي وذلك تجنباً للانعكاسات المترتبة على العلاج بالصدمات كالخصخصة الفورية.

القطاع المالي والمصرفي

جلسة "الاستثمار في القطاع المالي والمصرفي" ترأسها وزير التجارة **مراد مدلسي** وتحدث فيها **مصطفى بابا أحمد** نيابةً عن وزير المالية **عبد اللطيف بن اشنهو**.



الوزير مدلسي مترئساً إحدى الجلسات



كلمة مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال

رؤوف أبو زكي

عندما طرحنا فكرة عقد هذا الملتقى على الأخوة المسؤولين في الجزائر منذ نحو ثلاثة أشهر، كنا نعكس ونعبّر عن اهتمام مجتمع الأعمال العربي بالتطورات الإيجابية السياسية والأمنية والاقتصادية الحاصلة في الجزائر والآمال المعقودة عليها، وكنا على ثقة بنجاح هذا الملتقى رغم ضيق الوقت الذي تسنى لنا العمل خلاله بسبب رغبة الحكومة أن يتزامن الملتقى مع افتتاح معرض الجزائر الدولي.

لهذا، فإننا نشعر بالسرور البالغ أن نكون قد نجحنا بالاشتراك مع الأخوة الجزائريين في استقطاب هذا الحشد من الهيئات والمجموعات والشخصيات الاستثمارية من مختلف البلدان العربية والأجنبية. لكن يهمني الإشارة إلى أن ما تحقق في هذا الوقت القصير ليس سوى عيّنة بسيطة تؤكد مدى الاهتمام بالجزائر والاستثمار في مستقبلها الواعد، وإن عدد الذين كانوا يرغبون بالحضور ولم يتمكنوا، بسبب ارتباطاتهم المسبقة وضيق الوقت، يبلغ أكثر من ضعف المشاركين الحاليين. ولهذا فإننا نفتتح اليوم هذا الملتقى الأول وأنظارنا وطموحاتنا مركّزة على العام المقبل الذي نتوقع أن يمثل حدثاً استثمارياً كبيراً في الإطارين الجزائري والعربي معاً. وبهذا المعنى، فإن هذا الملتقى ليس إلا الخطوة الأولى في مسيرة بناء جسور التعارف والتفاعل والثقة بين مشروع الجزائر الحديثة المتقدمة الذي يرعاه فخامة الرئيس عبد العزيز بوتفليقة وبين جهات الاستثمار والأعمال والتجارة في العالم العربي وفي الخارج.

إن خطة الجزائر للتحوّل من الاقتصاد الموجّه إلى اقتصاد السوق ليست عملية سهلة، وقد تواجه مقاومة من الفئات التي ترتبط مصلحتها أو مفاهيمها بنظام الاقتصاد الموجّه، كما أن الأحداث الدامية التي ألمت بالبلد وكذلك الإرث الثقيل لمرحلة طويلة من سيطرة الإدارات الحكومية على الاقتصاد تضيف صعوبات أخرى أمام عملية الترويج للاستثمار وفرص الأعمال. نقول هذا مع التنويه بأهمية الخطوات الكبيرة التي اتخذتها الحكومة لا سيما على صعيد توطيد الأمن والاستقرار واتخاذ القرارات الأساسية المتعلقة ببرنامج الإصلاح وتحويل الاقتصاد ثم الشروع بعملية الخصخصة.

لكل هذه الأسباب جاء هذا الملتقى ليكون بمثابة البرلمان الحقيقي للاستثمار، بل وبمثابة الحليف للجزائر في مسيرة التحول الحساسة. كما أن الجزائر الجديدة بحاجة إلى توثيق علاقاتها بالقوى الحية في العالم ولإشراك هذه القوى في أفكارها ومشاريعها والاستماع إلى تجاربها واقتراحاتها البنّاءة. فالاستثمار في النهاية هو شراكة بين البلد المضيف وبين الجهات المستثمرة وكل شراكة تحتاج إلى تعزيز الثقة والى مراجعات دائمة والى حوار وتفاعل أفكار والى تقييم وتصحيح وتكيّف مستمر. كما أن الاستثمار يحتاج إلى مناخ شامل، والى ثقافة جديدة، ثقافة الأعمال والمبادرة والجدوى وقبول المخاطرة والمنافسة في سوق مفتوحة. وهذا كله

ركز بابا أحمد في مداخلته على التغيير الذي حصل خلال العقود الثلاثة الأخيرة على مستوى تدفق الرساميل وطبيعة التمويل الذي كان يتمثل بالقروض المصرفية خلال السبعينات ثم خلال الثمانينات أصبح التمويل على شكل قروض تجارية حيث عمدت الدول الصناعية إلى دعم التصدير عن طريق تقديم الضمانات لائتمان الصادرات. ثم حلّت مكان طرق التمويل التقليدية هذه طرق وأساليب متطورة في الفترة الأخيرة تمثلت بالمشاركة في أصول الشركات والمؤسسات وتكوين محافظ الاستثمار الكفيلة بتعبئة الرساميل، وتحوّلت هذه المحافظ العالمية إلى قوة ضاربة في الأسواق المالية تقدّر بمليارات الدولارات.

إزاء هذه التحولات النوعية في طبيعة الرساميل والتمويل، لفت بابا أحمد إلى أن الجزائر بحاجة ماسة إلى التكنولوجيا والمصارف والرساميل على حدّ سواء خصوصاً أن القطاع الصناعي الجزائري ذات بنية متنوعة وواسعة، إلا أن المؤسسات الصناعية تعاني من عدم استخدام التكنولوجيا بشكل فعّال إضافة إلى أن تجهيزاتها قديمة تعود إلى السبعينات، ما يفتح آفاق الاستثمار واسعة للنهوض وعصرنة القطاع الصناعي الجزائري.

وبالنسبة للحاجات التمويلية، رأى أن الجزائر بحاجة إلى الاستثمار الأجنبي المباشر والاستثمارات المحفظية شبه الغائبة في الجزائر. وهذا ما يتطلّب سوقاً مالية فعالة ومفتوحة على الأسواق المالية العالمية، إضافة إلى الشفافية والاستقرار الحيويين لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

بدوره قدم مدير عام بنك الجزائر **شعيب الحصار** مداخلة حول المراحل الإصلاحية التي مر بها القطاع المصرفي الجزائري وحول قانون النقد والقرض. كما تحدث عن بنية القطاع وعملية تحديث المؤسسات المصرفية والمالية مؤكداً الحاجة إلى المزيد من الخدمات المصرفية والأدوات والمنتجات المالية العصرية الكفيلة بتعبئة الرساميل الوطنية وجذب الاستثمارات الأجنبية، الأمر الذي يوفر فرصاً استثمارية كبيرة في هذا القطاع. وأشار أن لقانون المصارف الجزائري سمتين رئيسيتين هما المرونة والشفافية إلى جانب عدم المفاضلة بين الجزائريين والأجانب، ولفت إلى أن القانون لا يضع قيوداً على القطاع المصرفي كالقيود التي تفرضها الاتفاقيات الدولية متعددة الطرف.

وجرى تقديم مداخلتين لمؤسسات غير جزائرية استثمرت أو هي راغبة في الاستثمار في الجزائر. الأولى لممثل المجموعة المالية هيرمس – مصر **عمرو محمد القاضي** الذي اعتبر أن القطاع المالي والمصرفي هو تصويت للثقة في نظام الدولة والاستقرار السياسي وهو يزدهر فقط مع ازدهار القطاعات الاقتصادية الأخرى، إذ أن القطاع المالي والمصرفي هو أداة تعبئة الادخارات الوطنية والأجنبية لتمويل هذه القطاعات وتمويل التجارة الخارجية. وتحدث القاضي عن ضرورة إرساء وتدعيم هياكل السوق المالية ليس كمؤسسات وساطة، بل كمؤسسات موردة للبضاعة من أسهم ومنتجات مالية. ورأى أن التوازنات المالية في الجزائر والحوافز وحجم السوق ووجود بنك مركزي قوي والإرادة السياسية للمضي قدماً في برامج الإصلاح والخصخصة، كلها عوامل شجعت "هيرمس" على الاستثمار في الجزائر.

أما المداخلة الثانية فكانت لـ **أحمد الكرم** نائب الرئيس والمدير العام في بنك الأمان – تونس الذي يرغب بالتواجد في السوق الجزائرية. فقد طرح الكرم جملة من الأفكار والتساؤلات حول شروط الاستثمار الناجح

يساعد الملتقى على توفيره.

إن الاستثمار والترويج له أصبح اليوم صناعة تتسابق الدول على تطويرها بهدف زيادة ميزاتها وجاذبيتها للاستثمار. وفي هذا السياق، تتكامل جهود الترويج مع الخطط والقوانين والإجراءات العملية على الأرض. ونحن نشدّد على هذه الإجراءات العملية من باب التأكيد على أن وجود قوانين الاستثمار، لم يكن كافياً لوحده لاستقطاب الاستثمارات لأن الأهم من وجود القوانين هو التطبيق الفعال لها من الأجهزة الإدارية. ونقول بصراحة أن أكبر عقبة في وجه انطلاقة الاقتصاد الجزائري قد تكون البيروقراطية التي لا يمكن معها تجسيد الإرادة السياسية باتجاه الإصلاح والانفتاح. فثمة حاجة ماسة إلى مرونة وسرعة في الحركة، وأن الشباك الموحّد مثلاً لا يلغي حاجة المستثمر للتعاطي مع الإدارة يومياً. أليس التناقض الدائم بين الإرادة السياسية المخلصة وبين الواقع الإداري هو السبب وراء الكثير من قصص الخيبة والإحباط التي نسمعها من المستثمرين في غير بلد بحيث يصح معها المثل العربي الشائع: "اقرأ تفرح... جرّب تحزن"؟ كما أن النجاح في استقطاب الاستثمار يحتاج أيضاً إلى مواجهة تحدي الاتصالات التي ما زالت متخلفة بالقياس إلى العصر وهي لا تلبّي بالتالي الحاجة المتزايدة للاقتصاد. ولا يمكن تخيل حركة استثمار ناشطة من دون دخول الجزائر عصر الاتصالات والتقنيات الجديدة من الباب الواسع.

إننا على ثقة تامة بالإمكانات الضخمة للاقتصاد الجزائري والشعب الجزائري المناضل، وهذه الثقة هي التي جعلتنا نقترح عقد هذا الملتقى، لكن ذلك لا يعني أن الجزائر لديها الآن كل ما يكفي للمنافسة على استقطاب الاستثمارات، لكنه يؤكد أن المعطيات الأساسية متوافرة على صعيد المناخ والفرص، وأن هناك نية من الجانبين، أي الدولة الجزائرية والمستثمرين لبدء حوار بنّاء هدفه تذليل العراقيل التي تعترض الاستثمار، وسيحتاج هذا ولا شك إلى بعض الوقت وإلى التفاعل الصادق وتوضيح قواعد الشراكة في مناخ من الصراحة والشفافية. هذا مع العلم أن الجزائر استقطبت في السنوات الأخيرة نسبةً لا بأس بها من الاستثمارات الخارجية في مؤشر واضح على استجابة المستثمرين للمناخ الجديد في البلاد.

يبقى القول أن الآمال معقودة إلى حدٍّ بعيد على عملية الخصخصة التي تعتزم الحكومة إنجازها في إطار الانتقال إلى اقتصاد السوق. فنجاح عملية الخصخصة هو الكفيل بإعطاء دفعة كبيرة لتحرير الاقتصاد وإحداث تحوّل نوعي في مناخ الاستثمار. إذ أن من أولى نتائج الخصخصة الناجحة خلق قطاع خاص ديناميكي يكون الأساس لقيام سوق مالية متطورة تعطي المستثمر فرصة الدخول في الاستثمار لكن في الوقت نفسه تبقي له فرصة تسييل استثماره عند الحاجة.

نود أن نختم بالتأكيد على أن الإنجاز الكبير لخطة الوئام المدني التي يقودها الرئيس بوتفليقة يحتاج، من أجل توطيده، إلى تحقيق إنجازات ملموسة وعاجلة على صعيديّ الوئام الاقتصادي والاجتماعي، أي إلى ستراتيجية موازية هدفها الإسراع بعملية التنمية وتحرير المواطن من العوز والخوف من المستقبل، وخلق فرص العمل وربط الجزائر بعجلة الاقتصاد المعاصر وتهيئتها للتعامل مع تحدياته الكبيرة. وإننا نتطلع باهتمام إلى الجهود الكبيرة للرئيس وللحكومة في هذا المجال، ونحن معكم ومع الشعب الجزائري في كفاحه الجديد من أجل الحريات الاقتصادية وحرية العمل والمبادرة والإبداع. فمن خلال انتصار الجزائر في معركة البناء والتجديد والمعاصرة تكون ثورة المليون شهيد والكفاح السياسي الطويل لهذا البلد المناضل قد بدأت باستكمال أهدافها وتوفير ثمارها الطيبة للأجيال المقبلة.

في القطاع المصرفي بشكل عام ورأى أن القطاع المصرفي الجزائري يفيّ بهذه الشروط إلى حدٍّ بعيد مع ضرورة اعتماد المعايير الدولية وتحديث المؤسسات المصرفية والمالية الجزائرية وتنويع خدماتها لجذب الاستثمار العربي والأجنبي إلى القطاع. كما أكّد أهمية تطوير قطاع الاتصالات لما له من دور أساسي في تحديث الخدمات المصرفية وآليات وقنوات التسليم، إذ لا مصرفية حديثة من دون قطاع اتصالات متطور. كما أكّد أهمية تنشيط السوق المالية وإنشاء مؤسسات تابعة تكمّل عمل المصارف في إطار سياسة الخدمات المصرفية الشاملة من صيرفة التجزئة إلى مصارف الاستثمار وإدارة الأموال وغيرها.

بدوره قدم **نجوم إقبال** مدير منظمة أفريقيا في سيتي بنك مداخلة حول دور البنك في الجزائر التي يتواجد فيها منذ سنوات عديدة عن طريق شبكة علاقات واسعة مع المؤسسات المصرفية والمالية الجزائرية وشركة "سوناطراك" لأن طبيعة الاقتصاد الجزائري في السابق لم تكن تسمح للبنك بالتعاطي مباشرة مع الاقتصاد الجزائري. أما اليوم فتقوم ستراتيجية سيتي بنك على التواجد المباشر في السوق الجزائرية بعد تحريرها.

المتحدث الأخير في هذه الجلسة كان **مارك بريدون** من "أليانس كابيتال" التي تنشط في مجال إدارة المحافظ والخصخصة.

تحدث **بريدون** عن مزايا الخصخصة بالنسبة للدول المتقدمة، فقال أنها تأتي في إطار سياسة حكومات هذه الدول لخفض العجز وجذب الرساميل من أجل تمويل برامج الرعاية الاجتماعية، إضافةً إلى تعزيز المنافسة والفعالية في السوق وضمان حقوق الملكية للجمهور المحلي. أما في الدول الصاعدة، فتسهم الخصخصة في توطيد آليات السوق وتعزيز وصول الأسواق والاقتصادات الناشئة إلى الموارد المالية في أسواق الرساميل الدولية، هذا بالإضافة إلى تطوير قطاعات الخدمات العامة وتوفير هذه الخدمات بأسعار منخفضة.

الفلاحة والصناعة والسياحة

جلسة "الاستثمار في قطاع الفلاحة والصيد البحري والصناعة والسياحة" ترأسها وزير الفلاحة **سعيد بركات** ووزير الصيد البحري والموارد الصيدية **عمار غول** والسيد **رؤوف أبو زكي**.

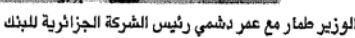
الوزير **بركات** قال أن الفلاحة تسهم حالياً "بنحو 12 في المئة من الناتج المحلي وتستوعب ما يقارب 25 في المئة من اليد العاملة وتحتل 20 في المئة من المساحة



أبو زكي يتلو البيان الختامي للمؤتمر وبدا إلى يمينه الوزيران مدلسي وطمار ومحمد شامي مدير عام غرفة الجزائر







الوزير طمار مع عمر دشمي رئيس الشركة الجزائرية للبنك



د.عبد الرحمن طه





ديفيد راي

الإجمالية للجزائر أي نحو 47 مليون هكتار منها 8 ملايين هكتار مزروعة و32 مليون هكتار أراض رعوية و7 ملايين هكتار حلفاء وغابات. وأشار إلى أن متوسط نمو القطاع الزراعي ارتفع إلى 9 في المئة العام 1999 حيث حققت الزراعة رقم أعمال قدره 8,2 مليارات دولار مقابل 2,8 في المئة العام 1990 و0,16 في المئة العام 1980.

ورغم هذا النمو الملحوظ أكّد بركات أن الجزائر لا تزال دولة مستوردة للمنتوجات الفلاحية والسلع الزراعية الغذائية. ويبلغ متوسط فاتورة الاستيراد هذه نحو 2,5 مليار دولار سنوياً لتغطية الحاجات من الزيوت الغذائية والسكر والحبوب ومشتقات الحليب. كل ذلك يوفر فرصاً استثمارية في القطاع الزراعي الجزائري خصوصاً مع تحرير أسعار المنتجات الزراعية وتحرير التجارة الخارجية بها وإلغاء الدعم عند الاستهلاك بحيث يمكن القول أن الاقتصاد الفلاحي أصبح متحرراً كلياً كما أكّد الوزير، الذي أشار أيضاً إلى أن مفاوضات الجزائر للانضمام إلى منظمة التجارة العالمية والى الشراكة مع الاتحاد الأوروبي توفر ضمانات على المدى الطويل للمستثمرين الأجانب.

بدوره أكّد الوزير عمار غول أن ثروات هائلة بقيت عذراء ولم تستغل بعد في قطاع الصيد البحري الذي لا تستغل الجزائر إلا 15 في المئة فقط من موارده الصيدية، وهذا ما يجعل قطاع الصيد البحري الجزائري قطاعاً ستراتيجياً وواعداً مع وجود 30 مليون مستهلك جزائري وإمكانات تصدير واسعة، بالإضافة إلى التسهيلات الجمركية والحوافز الكثيرة التي تقدمها الحكومة لتنمية هذا القطاع مع الإشارة إلى أن رخص اليد العاملة الجزائرية ومهارتها يشكلان ميزة تفاضلية إضافية لقطاع الصيد البحري الجزائري.

رئيس الهيئة العربية للاستثمار والإنماء الزراعي **عبد الكريم العامري** تحدث عن ستراتيجية الهيئة لتنمية إنتاج الحبوب والسكر والزيوت النباتية وغيرها، وأعلن عن الاستعداد للتعاون مع مستثمرين وشركات جزائرية خصوصاً لإقامة مشاريع مختلفة.

أما وزير السياحة والصناعة التقليدية **لخضر ضرباني** فعدّد في مداخلته الثروات الطبيعية الجزائرية التي تتمثل بواجهة بحرية بطول 1200 كلم وصحاري شاسعة جميلة لا مثيل لها في العالم وحظائر طبيعية متعددة ومدن أثرية وحضارية قديمة ومناخ طبيعي متنوع، إضافة إلى شبكة مواصلات واسعة وبعيدة تغطي كامل التراب الجزائري. ورغم هذه الموارد الطبيعية لا يزال القطاع السياحي متخلفاً عن استغلالها استغلالاً فعّالاً، ما يجعل الاستثمار السياحي واعداً مع الإجراءات المحفزة التي اتخذتها الحكومة ومن بينها:

– إعفاءات ضريبية وجمركية للمستثمرين في السياحة والفندقة يمكن أن تصل إلى 10 سنوات.

– إنشاء وكالة وطنية للتنمية السياحية من بين مهامها تهيئة العقار السياحي وجعله في متناول المستثمرين بأسعار معقولة.

شراكة بين "صافولا" السعودية و"ENCG" الجزائرية

عقدت مجموعة صافولا السعودية والشركة الوطنية للزيوت الجزائرية (ENCG) في بداية شهر حزيران/ يونيو الماضي، اتفاق شراكة لإنتاج وتسويق وتوزيع الزيوت الغذائية ومشتقاتها في الجزائر وفي أسواق تصديرية أخرى.

وأفادت شركة "سويكورب" السويسرية التي لعبت دور المستشار أن الاتفاق يقضي بإنشاء شركة جديدة لإدارة وتشغيل مراكز الإنتاج الموجودة في السينيا والجزائر العاصمة وبيجايا. وستملك مجموعة صافولا 75 في المئة من أسهم هذه الشركة كخطوة أولية بينما ستحصل على الـ 25 في المئة المتبقية في فترة تمتدّ من ثلاث إلى خمس سنوات، تقوم المجموعة خلالها بتوظيف 40 مليون دولار أميركي في إعادة تأهيل الوسائل الإنتاجية في المصانع الثلاث، أي نصف قيمة الاستثمار الإجمالي للمجموعة.

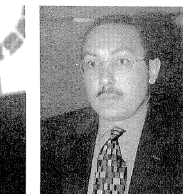
كما يضمن الاتفاق عدم صرف أي من العاملين حالياً في قطاع إنتاج الزيت الغذائية في هذه المصانع، بحيث أن صافولا تنوي تنفيذ برامج تدريبية لنقل خبراتها التقنية والتسويقية والإدارية.

وقّع الاتفاق كل من عيسى ساحلي، رئيس مجلس إدارة الشركة الجزائرية، ود. عبد الرؤوف المناع، رئيس مجموعة صافولا. وجرى التوقيع في مقر وزارة المساهمة وتنسيق الإصلاحات الجزائرية في حضور الوزير حميد طمار وعدد من المسؤولين الجزائريين.

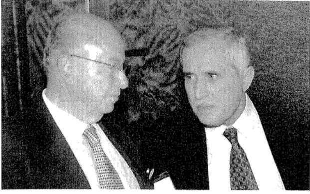
ولعبت شركة سويكورب للخدمات المالية دور "العراب" لهذا الاتفاق من خلال تقديم خدماتها الاستشارية إلى مجموعة صافولا وانخراطها في عمليات الخصخصة الناشطة في الجزائر.

يذكر أن مجموعة صافولا هي شركة سعودية رائدة في إنتاج الزيوت الغذائية وتسيطر على 75 في المئة من السوق السعودية ولها عمليات ناشطة في مصر.




عمرو القاضي (هيرمس)


فيصل المهدي (الكابلات السعودية)


سعيد خوري (اليسار) ورؤوف أبو زكي

- إنشاء مؤسسة وطنية للدراسات السياحية ومهمتها تقديم المساعدات للمستثمرين في إعداد دراسات الجدوى والمخططات العمرانية الخاصة بالمشاريع الاستثمارية.

- السماح للأجانب بالاستثمار في القطاع السياحي بعد أن كان مقتصراً على الجزائريين.

وأشار **ضرباني** إلى برنامج خصخصة المؤسسات والوحدات الفندقية الذي يتضمّن 47 وحدة عمومية يمكن للمستثمرين ورجال الأعمال الاستثمار فيها إما في إطار الشراكة أو الخصخصة الكلية أو خصخصة الإدارة والتسيير.

حول القطاع المصرفي تحدث أمين عام وزارة الصناعة وإعادة الهيكلة **محمد عمروسي** الذي أشار إلى أن الصناعة تسهم بنحو 20 في المئة من الدخل القومي وتشغّل 25 في المئة من اليد العاملة الجزائرية، لافتاً إلى أن القطاع العام لا يزال مسيطراً على هذا القطاع (80 في المئة) مقابل 20 في المئة حصة القطاع الخاص.

ورغم القاعدة الصناعية الواسعة، قال **عمروسي** أنها عاجزة عن ضمان التكامل بين القطاعات (الواردات الموجهة للاستخدام 1,2 مليار دولار)، وعن الاستجابة للاحتياجات المهمة لبعض القطاعات. وأشار إلى أن الجزائر تستورد بمعدل 600 مليون دولار أدوية ومليار دولار سيارات وقطع غيار و30 إلى 50 مليون دولار من الإسمنت. وعليه، يزخر القطاع الصناعي بالفرص الاستثمارية من أجل تغطية حاجات السوق المحلية خصوصاً مع فتح كل قطاعات النشاط الصناعي للاستثمار الأجنبي ومع توفير مختلف صيغ وأشكال هذا الاستثمار: الاستثمار المباشر، المساهمة في رأس المال، شراء الأصول، شركات مختلطة وغيرها.

بدوره، أكّد **غسان بلبل** رئيس مجلس إدارة كابلات لبنان ضرورة رعاية المؤسسات الصناعية الناشئة لا حمايتها، وذلك عن طريق التدريب وتسهيل المعاملات الجمركية للاستيراد، وعلى ضرورة توحيد المواصفات القياسية العربية وعدم الاستثمار في الصناعات المتشابهة، بل تشجيع التكامل والعمل على استهداف الأسواق الأوروبية وليس فقط الأسواق المحلية والعربية. هذا بالإضافة إلى تهيئة القيادات والمهارات وإصلاح التشريعات الضريبية خصوصاً لما بعد فترات الإعفاءات.

الاتصالات والطاقة والبنى التحتية

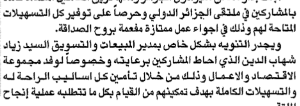
الجلسة الخامسة والأخيرة كانت حول الاستثمار في قطاع الاتصالات والطاقة والبنى التحتية وترأسها وزير الطاقة والمناجم **شكيب خليل**، ووزير البريد والمواصلات **محمد مغلاوي**، ورئيس مجموعة الاقتصاد والأعمال **سعيد خوري**.

الوزير **مغلاوي** قال أن هناك 50 هاتفاً لكل ألف مواطن جزائري (أي مليون و700 ألف مشترك) وأن عدد المشتركين الجزائريين في الإنترنت لا يتجاوز 10 آلاف مشترك، الأمر الذي يجعل الخدمات لا تتجاوب مع ما يتطلبه النشاط الاقتصادي سواء تعلق الأمر بالبريد أو بالاتصالات. ولفت الوزير إلى أن الطلبات العالقة تفوق 600 ألف طلب في الهاتف الثابت و400 ألف في الهاتف النقال. ونظراً لهذه الوضعية وضعت الحكومة الجزائرية خطة لإعادة تأهيل الشبكة الموجودة وإعادة النظر في المنظومة القانونية والتشريعية لفتح السوق أمام المنافسة والمبادرات الفردية وذلك بهدف رفع حجم عرض الخدمات الهاتفية وتحسين نوعيتها وتوسيع تشكيلة الإدارات المقدمة. وقد وضعت الحكومة ستراتيجية لتحرير المواصلات السلكية واللاسلكية وهذا بعض ما تضمنته:

- طرح رخصة الهاتف النقال G.S.M للبيع في الفصل الأول من العام 2001.

- عرض للبيع رخص أو منح ترخيصات لاستغلال منظومات VSRT وINMARSAT في نهاية العام 2001.

- منح رخص لاستغلال الخدمة الهاتفية في المناطق الريفية في الفصل الأول



شيراتون الجزائر: اهتمام وتسهيلات


زياد شهاب الدين

أبدت إدارة فندق شيراتون الجزائر ومعها فريق العاملين اهتماماً كاملاً بالمشاركين في ملتقى الجزائر الدولي وحرصاً على توفير كل التسهيلات المتاحة لهم وذلك في اجواء عمل ممتازة مفعمة بروح الصداقة.

ويجدر التنويه بشكل خاص بمدير المبيعات والتسويق السيد زياد شهاب الدين الذي احاط المشاركين برعايته وخصوصاً لوفد مجموعة الاقتصاد والاعمال وذلك من خلال تأمين كل اساليب الراحة له والتسهيلات الكاملة بهدف تمكينهم من القيام بكل ما تتطلبه عملية إنجاح الملتقى.

من جهة أخرى، أقامت إدارة فندق شيراتون حفل كوكتيل على شرف الوفود المشاركة في الملتقى.

الاقتصاد والأعمال تنجح في الامتحان الجزائري

لم يكن "ملتقى الجزائر الدولي للاستثمار" حدثاً عادياً بل كان حدثاً استثنائياً بامتياز.

استثنائية الحدث تكمن في أن الملتقى تمكّن في دورته الأولى من استقطاب نحو 400 مشارك من بينهم أكثر من 150 مستثمر ورجل أعمال ومصرفي عربي وذلك غداة حقبة من الاضطرابات الداخلية والعنف السياسي غيّبت الجزائر عن خريطة الاستثمارات العربية والأجنبية.

كما تكمن استثنائية الملتقى – الحدث في أنه شكّل تدشيناً عربياً ودولياً لـ"عولمة" الاقتصاد الجزائري بعد مضي عقد على مسيرة الإصلاح والتحول الاقتصاديين التي هدفت إلى إيقاظ القطاع الخاص وبعثه من "كوما" التخطيط المركزي بعد أن تحوّل الاقتصاد الموجّه إلى كتلة مصالح اقتصادية بيروقراطية طاردة للرساميل والاستثمارات والمبادرات الخاصة الخلاقة.

ومن نافل القول إن عولمة الاقتصاد الجزائري، أي تحرير التجارة والاستثمار كخطوة باتجاه اندماج السوق الجزائرية بالأسواق العالمية ووضعها على خريطة الاستثمار الأجنبي، وبالتالي على خريطة نقل التكنولوجيا والمعارف، إن هذه العولمة هي مسار طويل يتطلّب في ما يتطلّب سياسة ترويج ذكية وشاملة وبعيدة المدى للاقتصاد الجزائري وميزاته التفاضلية وفرص الاستثمار والشراكة التي توفرها إعادة هيكلة القطاع العام وخصخصته.

في هذا السياق، لم يكن من قبيل الصدفة وجود الاقتصاد والأعمال في قلب هذا الحدث الاقتصادي – الاستثماري كهيئة منظمة لملتقى الجزائر الدولي الأول إلى جانب وزارتيّ المساهمة والتجارة الجزائريتين، بل أتى ترجمة لقناعة القيادة السياسية – الاقتصادية الجديدة والكثيرة الديناميكية والعملانية بأهمية الترويج الاقتصادي والاستثماري لبلد مثل الجزائر خارج للتو من فترة اضطرابات صعبة، خصوصاً من قبل جهة كـ"الاقتصاد والأعمال" تتمتع بمصداقية واسعة لدى نخبة رجال الأعمال والمال والاستثمار العرب وخبرة كبيرة في تنظيم المؤتمرات الاقتصادية العربية.

وبالفعل اجتازت الاقتصاد والأعمال الامتحان الجزائري بنجاح خصوصاً ان عقد مؤتمر عربي – دولي بهذا الحجم، في بلد تحرر للتو من فكيّ كماشة الاضطرابات السياسية والانغلاق الاقتصادي كالجزائر، يتطلب الكثير من الجهود والترويج. وخصوصاً أيضاً ان "ملتقى الجزائر الدولي للاستثمار" جاء بعد ثلاثة أسابيع على تنظيم مجموعة الاقتصاد والأعمال للمؤتمر السادس للاستثمار وأسواق المال العربية في بيروت. وقد ندر لجهة خاصة أو رسمية تنظيم مؤتمرين إقليميين واحد في المشرق وآخر في المغرب خلال مثل هذه الفترة القصيرة، ما يدل على الخبرة الكبيرة والعمق الإداري للمجموعة في تنظيم المؤتمرات الاقتصادية والاستثمارية في الدول العربية.

ومن الإنصاف القول أن الحكومة الجزائرية احتضنت الملتقى ووفّرت له كل وسائل الدعم، فكانت بذلك حليفاً وشريكاً كاملاً. وهي شاركت عبر عشر وزراء رئيسيين، إضافة إلى الغرفة الجزائرية وجمعية البنوك، الأمر الذي وفّر المعلومات والتفاعل مع المستثمرين.

والملتقى شكّل كذلك بالنسبة إلى الكثيرين "اكتشافاً" ليس للبلد وإمكاناته وفرصه وحسب، بل للشعب، حين أعرب المؤتمرون عن تقديرهم للجزائريين وللطريقة المباشرة والمخلصة التي يتعاملون بها، وهي طريقة تعكس ثقافة من النزاهة والإلتزام، فضلاً عن العنفوان.

مع ذلك، سجّل الملتقى نجاحاً في البعدين الاستكشافي/الاستثماري والتجاري/التطبيقي وحصلت بالفعل نتائج مباشرة تمثّلت في نية أحد المشاركين بإنشاء مصنع للكابلات في الجزائر واعتزام آخرين دراسة إمكانية إقامة مشاريع عقارية وتجارية وسياحية والدخول في مشاريع الإنشاءات والبنى التحتية.

وأبدى معظم المشاركين إرتياحهم للمناخ الاقتصادي والاستثماري في الجزائر بعد اطلاعهم عن قرب على واقع الاقتصاد الجزائري وسياسات إعادة هيكلة القطاع العام وخصخصته مع ما يوفر ذلك من فرص استثمار وشراكة كثيرة. ومع تأكيد المستثمرين ورجال الأعمال العرب على متابعة التطورات الاقتصادية الجزائرية ونيتهم بالمشاركة في مؤتمرات لاحقة، يمكن القول أن رهان الحكومة الجزائرية على الملتقى كان في محله، إذ شكّل "ملتقى الجزائر الدولي للاستثمار" منبراً مهماً لتسليط الضوء على المستجدات الاقتصادية في البلاد ومساحة حوار وتفاعل واسعة جمعت تحت سقفٍ واحد حلقات الاستثمار الثلاث: الحكومة الجزائرية صاحبة المشاريع، ورجال الأعمال والمستثمرون الجزائريون والعرب أصحاب المبادرات، والمصارف والمؤسسات المالية صاحبة الخبرة في هندسة صيغ التمويل والشراكة المختلفة التي تتطلبها فرص الاستثمار القائمة.

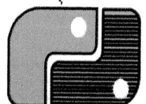
من العام 2002.

وزير الطاقة والمناجم شكيب خليل قال أن ستراتيجية الحكومة لتطوير هذا القطاع تقضي بإلغاء كافة أشكال الاحتكارات الحكومية له وتعزيز المنافسة وحرية الاستثمار، إلى جانب الحفاظ على موارد الدولة وتنويع مصادرها وتعزيز الخدمات وإقامة المشاريع والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حول المراكز الصناعية الطاقوية. وعلى غرار القطاعات الأخرى، تقضي سياسة الحكومة بفتح أصول قطاع الطاقة والمناجم أمام مشاركة القطاع الخاص مع الحفاظ على دور صوناطراك وصوناطراك/سونلغاز الوسيط مع الشركاء والمستثمرين في تطوير الغاز والطاقة.

حول الاستثمار في قطاع الأشغال العمومية، قال وزير الأشغال العمومية وتهيئة الإقليم والبيئة والعمران محمد علي بوغازي أن للجزائر شبكة طرقات مهمة بطول 100 ألف كلم وأكثر من 40 مطاراً و11 ميناء متعدد الاختصاصات، والحكومة تبذل جهوداً حثيثة للحفاظ على هذا الميراث الوطني المهم المقدّر بأكثر من 7 مليارات دولار، إضافةً إلى النية بتوفير إمكانات إضافية في مجال الطرق عبر بناء الطرق السريعة والمطارات والموانئ العصرية. فالجهد الاستثماري المبذول من قبل الدولة والمقدّر بـ16 مليار دينار سنوياً كما قال ليس كافياً في ظل الاحتياجات الفعلية التي تفوق الـ30 مليار دينار. ومن هنا سعي الحكومة لاجتذاب الاستثمار الأجنبي في ميدان مشروع الطرق السريعة الذي يمتدّ على مسافة 1200 كلم والذي يشكّل أحد ميادين الاستثمار المهمة كما قال الوزير بوغازي، الذي أشار إلى أن القوانين الجزائرية والتنظيمات المعمول بها تسمح بتدخل رأس المال الخاص الوطني والأجنبي ضمن سياسة الامتياز.

وأخيراً شدّد محمد الشارخ رئيس مجموعة صخر العالمية في مداخلته على أهمية البرمجة والتدريب وتكنولوجيا المعلومات في الاقتصادات العصرية والمؤسسات على اختلافها خصوصاً بعدما أصبح الاقتصاد اقتصاداً رقمياً إلى حدٍّ بعيد.

وبدوره عرض المهندس فيصل المهدي مدير عام الدائرة الدولية للتسويق في شركة الكابلات السعودية تجربة الشركة في ميدان البنى التحتية في المملكة العربية السعودية. ■





الوفد التونسي في ملتقى الجزائر

المشاركة التونسية في ملتقى الجزائر

نتائج مباشرة وأفكار استثمارية

شارك في ملتقى الجزائر الدولي وفد تونسي كبير ضمّ عدداً من كبار رجال المصارف والأعمال المهتمين بالتطورات الحاصلة في الجزائر، وبمناخ الاستثمار والأعمال الذي يشهد تحسناً متواصلاً.

وألقى نائب رئيس ومدير عام بنك الأمان – تونس، **أحمد الكرم** مداخلة في جلسة الاستثمار في القطاع المالي والمصرفي، تضمّنت العديد من الأفكار والمقترحات في هذا المجال، ولقيت صدى إيجابياً لدى المسؤولين الجزائريين.



أحمد الكرم

وقام معظم رجال الأعمال التونسيين بنشاطات واتصالات مع المسؤولين ورجال الأعمال الجزائريين، بهدف إقامة مشاريع استثمارية في مختلف المجالات المالية والصناعية والتجارية وغيرها.

وفي حين تمّ تدشين مصنع للمكيفات لشركة سودينكو التابعة لمجموعة حشيشة التونسية، قرّر بنك تونس العالمي فتح مكتب تمثيل يتحول في مرحلة لاحقة إلى مصرف مقيم يخدم أهداف المجموعة التي يمثلها، كما قرر بنك الأمان إنشاء مشروع مشترك في القطاع المصرفي، وعقد مصرف شمال أفريقيا الدولي اتفاقات تعاون مع مصارف جزائرية.

وفي المجال الصناعي بحث المشاركون التونسيون مع رجال أعمال جزائريين إمكان إنشاء مشاريع استثمارية وإمكان جس نبض السوق الجزائرية عن طريق عرض منتجاتهم ومعرفة مدى رواجها في الجزائر تمهيداً لإقامة صناعات مماثلة.

ومن أبرز المؤسسات الصناعية التونسية التي تنوي الاستثمار في الجزائر، هناك مجموعة عبد الناظر التي قطعت شوطاً بعيداً لإنشاء مصنع لمواد البناء، وشركة بيفكتا التي تعتزم إنشاء مصنع للخزانات، ومجموعة محمود الدغري التي تدرس مشاريع شراكة مع جهات جزائرية.

وأنجزت المجموعة المالية التونسية (TFG) جميع التحضيرات لإقامة شركة للوساطة تتبع للشركة التونسية للأوراق المالية فضلاً عن مشروع تعاون مع بنك المؤسسة العربية المصرفية في الجزائر، إضافةً إلى الصندوق الاستثماري الذي أسسته مع جهات دولية ومغربية للاستثمار في شمال أفريقيا. وفي المجال نفسه بحث ممثلو شركة ماك للوساطة مجالات التعاون مع مصارف وجهات جزائرية للدخول في عمليات الخصخصة والهندسة المالية.

أما مجموعة باطام التي شاركت في المؤتمر بوفد عالي المستوى ضمّ إلى الرئيس والمدير العام، رؤساء الدوائر المالية والقانونية وغيرها، فقد أجرت اتصالات مع جهات جزائرية مختلفة بهدف التواجد في الجزائر بعد مصر والمغرب وذلك من خلال مجمّع تجاري وصناعي.

في ما يأتي آراء لعدد من المشاركين التونسيين حول الملتقى وحول اتصالاتهم في الجزائر.

محمد الفقيه (TIB): اقتصاد السوق



محمد الفقيه

نائب الرئيس والعضو المنتدب لبنك تونس العالمي **محمد الفقيه** اعتبر أن ملتقى الجزائر الدولي للاستثمار كان مميزاً في دورته الأولى من مختلف

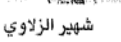
النواحي التنظيمية ولجهة الحضور والمواضيع المطروحة.

وقال: "سررت كثيراً لمشاركتي في الملتقى الذي تميز بحسن التنظيم، الأمر الذي يدل على خبرة عميقة لدى المنظمين. كما أن المشاركين من رجال أعمال عرب ومسؤولين ورجال أعمال جزائريين كانوا من مستوى جيد، الأمر الذي أتاح لنا الفرصة للاطلاع على مناخ الاستثمار في الجزائر وتوجهات الحكومة لجذب الاستثمارات.

كما تمكنّا من التعرّف على أوضاع القطاعات الاقتصادية لا سيما المصارف والاتصالات والمعلوماتية. ولفت انتباهنا ما تطرّق إليه الملتقى حول الثروة البشرية الجزائرية بجميع مستوياتها من خبراء وكوادر ويد عاملة".

وأضاف: "تأكدنا في الملتقى ما كنا نعرفه عن القدرات الضخمة للاقتصاد الجزائري، كما تأكدنا أن توجه الحكومة نحو اقتصاد السوق هو قرار نهائي حسب ما أشار الوزراء الجزائريون بأن السعي متجه لصهر الاقتصاد الجزائري في منظومة الاقتصاد العالمي. وكان للمداخلات والمناقشات التي جرت أثر إيجابي في إعطاء فكرة واضحة عن الفرص المتوفرة في الجزائر بما يمهّد لاتخاذ القرار المناسب للاستثمار والدخول في مشاريع شراكة كبرى، مع الأخذ في الاعتبار نسبة المخاطرة Risque du Pays".

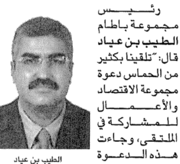
شهير الزلاوي (NAIB): التعاون المصرفي



شهير الزلاوي

رأى المدير العام المساعد لمصرف شمال أفريقيا الدولي **شهير الزلاوي** أن الملتقى أتاح الفرصة للاتصال بالمصرفيين الجزائريين وبحث إمكانات التعاون في مجالات الاعتمادات والتبادل التجاري وعمليات الخصخصة، ونوّه **الزلاوي** بالتنظيم الجيد وبالمعاملة الحسنة التي لقيها المشاركون سواء عند الدخول والمغادرة أو خلال إقامتهم، واعتبر أن المشاركة الجزائرية كان لها الأثر الإيجابي الذي فاق التوقعات، خصوصاً الوزراء ورجال المصارف.

الطيب بن عياد (باطام): تعرفنا إلى الجزائر

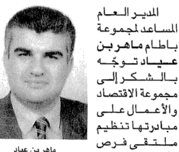


الطيب بن عياد

رئيس مجموعة باطام **الطيب بن عياد** قال: "تلقينا بكثير من الحماس دعوة مجموعة الاقتصاد والأعمال للمشاركة في الملتقى، وجاءت هذه الدعوة منسجمة مع سياستنا الرامية إلى الانفتاح على الأسواق الدولية. ذلك بعد أن افتتحنا محلاتنا في المغرب قبل نحو شهرين بدأنا نفكر في الجزائر فكانت فرصة الملتقى التي وفّرت لنا الكثير من المعلومات وقمنا بعدد من الاتصالات ولقاءات العمل، لا سيما أن تزامن الملتقى مع معرض الجزائر الدولي شكّل لنا فرصاً إضافية للتعرف على الجزائر وعلى إنتاجها".

وأضاف: "تتمتع الجزائر بمقومات تفاضلية متنوعة فهي تملك الطبيعة الجميلة والثروات الاقتصادية والسوق الاستهلاكية والقوى العاملة ذات العلم والكفاءة، كما لديها إرادة شعب مجاهد يتطلع إلى غد أفضل. كل ذلك يشجعنا على معاودة تجربتنا في المغرب السابقة لنؤكد أن تحقيق طموح اتحاد المغرب العربي قد يكون من المدخل الاقتصادي".

ماهر بن عياد (باطام): المعلومات من مصادرها



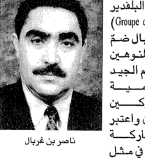


ماهر بن عياد

المدير العام المساعد لمجموعة باطام **ماهر بن عياد** توجّه بالشكر إلى مجموعة الاقتصاد والأعمال على مبادرتها تنظيم ملتقى فرص الأعمال والاستثمار في الجزائر مؤكداً على نجاح التنظيم وعلى مستوى المداخلات والمتدخلين. فجاء الملتقى فرصة مهمة لجميع المشاركين للتعرف على الواقع الاقتصادي في الجزائر واكتشاف الإمكانات الضخمة التي ستميز مستقبل هذا البلد.

وأضاف: "لقد حصل المشاركون على المعلومات من أصحابها وفي مقدمهم رئيس الحكومة الجزائرية والوزراء المختصون الذين قدموا عروضاً وافية عن فرص الاستثمار والحوافز المقدمة. ونحن في مجموعة باطام استفدنا من مشاركتنا بالحصول على معلومات متنوعة وعقد علاقات مع الأخوة الجزائريين بما سيتيح لنا إعداد مشاريع استثمارية في الجزائر".

ناصر بن غربال (مجمع البلفدير): مشاركتنا ضرورية



ناصر بن غربال

رئيس مدير عام مجمع البلفدير (Groupe de Belvedere) **ناصر غربال** ضمّ رأيه إلى المنوهين بالتنظيم الجيد وبأهمية المشاركين والمتدخلين واعتبر أن المشاركة ضرورية في مثل هذه الملتقيات لأنها توفر فرص التعرف على البلد المضيف وعلى المشاركين من البلدان الأخرى.

وأضاف: "نحن نسعى إلى التوسّع واقتحام أسواق جديدة بإنتاجنا الجيد وبخبرتنا وبرغبتنا في الاستثمار، لا سيما أن مجموعتنا تضمّ عدداً من الشركات تتعاطى صناعة وتجارة منتجات الورق والكرتون من مختلف الأنواع مع التركيز على المحافظة على البيئة من خلال منتجات يمكن إعادة استعمالها في عملية التصنيع".

وقال **بن غربال**: "بدأنا بمصنع ورق البلفدير في السبعينات الذي ينتج الورق المقوي ثم في شركة تغليف البلفدير التي تنتج صناديق التعبئة من الكرتون المقوي. وفي العام 1996 أنشأنا شركة التجميع التي تقوم بتجميع المنتجات الورقية المستعملة وبفرزها لإعادة استعمالها في صنع أكياس التغليف. وبهدف تكامل نشاطنا أنشأنا شركة كيمياء البلفدير التي تنتج مادة سلفات الألومين (Sulfate d'Alumine) المستعملة في صناعة الورق". ■


بنك الأمان
AMEN BANK



من باريس إلى طوكيو...

كارلوس غصن رجل المهمات الصعبة

عُرف بلقب "Le Cost Killer"، أي قاتل الأكلاف، بعد عملية إعادة الهيكلة الناجحة التي أجراها لـ شركة رينو الفرنسية للسيارات بين 1996 و 1999. ثم اشتهر في اليابان والعالم باسم "Mr. Seven Eleven" كونه يعمل يومياً من السابعة صباحاً حتى الحادية عشر ليلاً في مقر عمله في شركة نيسان اليابانية للسيارات في طوكيو، التي عين رئيساً لها مؤخراً، وكان شغل منصب مديرها العام التشغيلي منذ نحو العام. إنه اللبناني الأصل، البرازيلي المولد، حامل الجنسية الفرنسية، أول شخص غير ياباني يدير شركة يابانية: **كارلوس غصن**، 46 عاماً، الذي تخطت شهرته عالم السيارات إلى مجتمع الاعمال العالمي، بعد أن تميز بقدرته الاستثنائية على قيادة مؤسسات عالمية في ظروف صعبة، ونقلها من مرحلة الخسائر والتعثر إلى الأرباح والنمو. ومن هذه الشركات "ميشلان" لصنع الإطارات، و"رينو"، و"نيسان".

مرشح قوي حالياً، بالرغم من عدم إقراره بذلك، لقيادة الشركة المنبثقة عن الدمج المحتمل لـ "رينو" و"نيسان، التي ستكون رابع أكبر شركة سيارات في العالم. وكانت "رينو" أرسلته في حزيران/يونيو 1999 إلى "نيسان" لإخراجها من أزمة ديونها، التي بلغت 19,4 مليار دولار في نهاية 1998، وإعادتها إلى الربحية، وذلك بعد شراء الأولى لـ 36,8 في المئة من أسهم الثانية، فأطلق خطة الانعاش الشهيرة "Revival Plan" التي بدأت تعطي ثمارها الأولى في النتائج نصف السنوية للشركة.

واثق من نفسه، براغماتي إلى أقصى الحدود، يعتني بأدق التفاصيل، ويعتبر أن نجاحه العالمي الباهر جاء نتيجة حسن اقتناص الفرص التي غالباً ما تتنكر في شكل تحديات مهنية وما يسميه البعض مهمات مستحيلة. يفتش عن الحلول في قلب المشكلة ذاتها، تماماً كما أن الحل لمشاكل "نيسان"، التي خشي عملاق السيارات العالمي ديملر كرايسلر من مواجهتها، كان بنظره داخل "نيسان" نفسها. يتقن 4 لغات: الفرنسية، الانكليزية، العربية، والبرتغالية، ويخصص حالياً ساعة ونصف في الاسبوع لتعلم اليابانية. وصل حد إعجاب اليابانيين بهذا الشخص – الظاهرة إلى كتابة 5 كتب عنه خلال عام واحد!

كارلوس غصن خصص لـ "الاقتصاد والاعمال" ساعة كاملة للقاء معه في مقر إقامته في فندق البستان في لبنان أثناء زيارة سريعة قام بها للمنطقة شملت أيضاً السعودية والامارات. تدبير اللقاء لم يكن بالأمر السهل، نظراً لازدحام جدول أعماله، ومحاولة استدراجه للتحدث عن نفسه كانت

مهمة صعبة، نظراً لانغماسه في شؤون "نيسان" وشجونها، إلى حد الهوس بهذا العملاق الصناعي الياباني المريض، الذي عقد عزمه على معالجته وإنعاشه.

لبنان والتكوين

بداية سألنا **كارلوس غصن** عن أهمية لبنان في تكوين شخصيته، فقال إن الفترة التي قضاها في لبنان، بين عمر الخامسة والسادسة عشر، كان لها الأثر البالغ في تكوينه. وهو قضى هذه الفترة تلميذاً في مدرسة الجمهور اليسوعية، بعد أن عاد إلى لبنان من البرازيل التي ولد فيها. والمعروف عن اسلوب التنشئة اليسوعي، حسب ما أكد غصن، التركيز على جدية العمل والاتكال على الذات والنظامية والانضباط، وهي مزايا طبعت حياته المهنية. كما اعتاد في لبنان على تقبل التعددية الحضارية، وهي حسب تعبيره المدخل الصحيح إلى العولمة، وتعلم من ذلك بناء الجسور بين الحضارات وليس تغذية الصراعات في ما بينها. كما حولت التربية اليسوعية التنافسية عنده إلى أسلوب حياة يساهم في إغنائها وليس هدمها.

من لبنان انتقل **غصن** إلى فرنسا حيث التحق بمعهد البوليتكنيك وحصل على شهادة في الهندسة، ثم بمدرسة دي ماين التي تخرج منها بشهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية. وفي فرنسا أيضاً، بدأ غصن حياته المهنية، فالتحق بشركة ميشلان لصنع الاطارات، التي تدرج فيها وصولاً إلى مراكز إدارية عدة.

الفرص والنجاحات

سر نجاحه هو في اقتناص الفرص. يقول

تعلّمت في لبنان أهمية بناء الجسور بين الحضارات وليس هدمها

كارلوس غصن "الحياة مليئة بالفرص، بعضها مباشر والآخر غير مباشر، البعض تلاحظه والآخر لا تشعر به. إنها مسألة خذها أو اتركها. صادفتني عدة فرص واتخذت في كل مرة قراراً جريئاً باقتناصها. والفرص تأتي متخفية بشكل ظروف صعبة أو مشاكل، وهي تشكل مخاطرة ولكن يجب على المرء أن يتخذها."

الفرصة الأولى في حياته المهنية جاءت العام 1985 عندما طلبت منه شركته "ميشلان" أن ينتقل إلى البرازيل ليستلم عمليات الشركة التي كانت تعاني من مشاكل داخلية وأخرى متعلقة بأوضاع البلد السياسية والاقتصادية. وكان **غصن** عندها في الثلاثين من عمره، فقبل التحدي وتوجه إلى البرازيل حيث عرف أولى نجاحاته المهنية الكبرى، ما دفع بالشركة إلى تعيينه، العام 1989، رئيساً ومديراً تنفيذياً لعمليات "ميشلان" في أميركا الشمالية. أما الفرصة المهمة الثانية فجاءت عقب شراء "ميشلان" لشركة "يوني رويال غودريتش" للإطارات العام 1990 وعهدت إليه قيادة عملية إعادة الهيكلة الشاملة لـ "ميشلان" أميركا الشمالية، فنجح في ذلك وعين رئيساً لمجلس الإدارة ومديراً تنفيذياً.

وأكسبت هذه التجربة **غصن** صيتاً ذائعاً في مجتمع الأعمال العالمي.

الفرصة الثالثة جاءت من فرنسا هذه المرة واعتبرها المقربون من غصن حينها مغامرة كبرى. فقد كان عملاق السيارات الفرنسي "رينو" يعاني من خسائر متتالية وتراجعاً في حصته السوقية، فلم تجد الشركة خيراً من **كارلوس غصن** لينقذها من وضعها. وكالعادة، أقدم **غصن** حيث كان من الممكن أن يتردد غيره، واستلم أواخر 1996 مهمة نائب الرئيس التنفيذي في مجموعة "رينو" حيث أشرف على إعادة هيكلة الشركة وخفض أكلافها، كما أولى اهتمامه أيضاً مهام الهندسة والتطوير وإنتاج السيارات والإشراف المباشر على المشتريات. وخلال فترة 3 سنوات شهدت الشركة تحولاً جذرياً باتجاه الربحية والنمو وأصبح اسم كارلوس غصن مترافقاً مع لقبه الجديد "Le Cost Killer".

مقامرة نيسان

أما قبوله مهمة إعادة هيكلة صانع السيارات الياباني "نيسان" فاعتبرها الكثيرون، حسب ما قال **غصن**، مقامرة. فحتى مجموعة ديملر كرايسلر أحجمت عن التورط في هذه المهمة التي تتطلب معالجة مديونيات لامست حدود الـ 20 مليار دولار وتراجعاً حاداً في المبيعات للأسواق المحلية والعالمية. إلا ان غصن تحسس الفرصة

غصن والالقاب

رافقته الالقاب التي عرف بها في الصحف العالمية منذ أمد بعيد، لكن الأبرز منها كان "Le Cost Killer" الذي عرف به بعد إخراج "رينو" من خسائرها بين 1996 و 1999. وفي اليابان عرف بلقب "Mr. Seven Eleven" كونه يعمل من السابعة صباحاً حتى الحادية عشر ليلاً. وأطلق عليه أحد المساهمين في نيسان لقب "The Occupational Forces"، أي القوات المحتلة، في إشارة إلى الأميركيين الذين انتدبوا اليابان بعد الحرب العالمية الثانية، وذلك خلال اجتماع الجمعية العمومية مؤخراً.

عن ألقابه، يقول غصن أنه لا يحب أي منها، فهي بنظره رسم كاريكاتوري له، ولا يعبر أي منها عن حقيقته. فهو يعمل بجد، كما يقول، تماماً كسائر الموظفين في اليابان، وليس مثل بعض المدراء، ولكن لا يمكن اختصار سر نجاحه بهذه الميزة. "أما خفض الاكلاف فهو تبسيط كبير لما أقوم به أثناء إعادة هيكلة الشركات. ولا يمكن اعتبار تلقيبي بالقوات المحتلة معبراً عن المشاعر التي يكنها لي اليابانيون كونهم يحترمونني لدرجة أن الصحف اليابانية لم تأتِ على ذكر هذه الحادثة، بخلاف الصحف الغربية."

واقتنصها فاشترت "رينو" حصة 36,8 في المئة من "نيسان" وعين **غصن** مديراً تنفيذياً للشركة في شهر حزيران/يونيو 1999، فكان بذلك أول رئيس غير ياباني لشركة يابانية، ما شكل بذاته تحدياً لا يستهان به، ويتعلق بمدى تقبل مجتمع الاعمال الياباني ومدراء وموظفي "نيسان" لهذا التعيين.

عن هذا التحدي تحديداً يقول **كارلوس غصن** "اليابانيون لا يحبون التغيير ولكنهم يتأثرون بالأشخاص القادرين على إحداثه، وليس أي تغيير لمجرد التغيير بل ذاك النابع من جذور ورؤية، ومن يحدث هذا التغيير يحظى بالاحترام في اليابان، خصوصاً إذا



طال البلد أو شركة كبيرة فيه مثل نيسان". ويضيف "أدركت منذ البداية أنه في حال نجاح إعادة الهيكلة سينتج عن ذلك منافع جمة لكل من رينو ونيسان ولي شخصياً". وفي وقت أطلقت الصحافة الغربية المتخصصة على خطوة غصن تسمية "المهمة المستحيلة"، انكب على إعادة الهيكلة ونجح خلال فترة وجيزة في إطلاق "خطة الانعاش" لـ"نيسان"، وفي حمل مجلس الادارة على الموافقة عليها بالرغم من تضمنها إغلاقاً لعدة مصانع وتسريح عدد كبير من العمال، الأمر غير المألوف في اليابان. ولعل خير دليل على مدى اقتناع مجلس إدارة "نيسان" بجدوى خطته تعيينه مؤخراً في منصب رئيس الشركة، بحيث احتفظ الرئيس السابق، الياباني **يوشيكازو هاناوا**، بمنصب رئيس مجلس الإدارة فقط.

الاسرار الثلاثة

ما سر هذا النجاح العالمي وأنت لم تتجاوز الـ46 بعد؟ عن هذا السؤال يجيب غصن "لا أعلم...أترك الاستنتاج لك... بالنسبة لي فلسفتي المهنية بسيطة وألخصها بثلاثة عوامل: 1– كل مشكلة هي فرصة يجب اقتناصها، 2– مطلوب تركيز بنسبة لا تقل عن 100 في المئة لمعالجة المشكلة

- كل مشكلة هي فرصة
- مطلوب تركيز 100%
- الحل يكمن في قلب المشكلة

و 3– الحلول تكمن داخل المشكلة وليس خارجها. خذ مثال "نيسان"... لم أذهب بعيداً...وجدت كافة الحلول لمشاكل "نيسان" داخل الشركة نفسها". ويتابع "أنا لا أؤمن بمعادلات معينة للنجاح، فلكل مشكلة حل مختلف عن كل ما عهدته في السابق. أنا براغماتي إلى أقصى الحدود. عندما تواجهني مشكلة لا أقول "ماذا سيحدث إذا فشلت"، أركز على حل المشكلة وحسب."



اكتسب **كارلوس غصن** خبرته وصيته من عمليات إعادة الهيكلة الناجحة التي أجراها لعدة شركات، لكن هذه العمليات تترافق مع قرارات صعبة تطال تأثيراتها أعداداً كبيرة من الموظفين وعائلاتهم. ألا يزعج هذا الأمر **كارلوس غصن**؟ يقول" لا أحب القرارات الصعبة لكنني ملزم باتخاذها. عندما أعيد هيكلة شركة ذلك لأنها تكون في حال انحدار نتيجة قرارات خاطئة

النجاح والوطنية

يعتبر كارلوس غصن أن للنجاح طعماً أطيب في وطنه وبين أحبائه، "فأنا أنجح أصلاً من أجل الناس الذين أحبهم وأعرفهم، فهؤلاء يشكلون مرجعي في الحياة. ولكن هناك عدة أماكن أعتبرها وطني لأني عشت فيها لفترات طويلة مثل فرنسا ولبنان والبرازيل وأميركا، إلا أنه من المبكر اعتبار اليابان وطني".

وعن المشاعر التي يكنها للبنان يقول "أنا رئيس شركة عالمية جذورها في اليابان ولديها تواجد في 190 بلداً. اهتمامي الاساسي هو كيفية النهوض بهذه الشركة. من الطبيعي والانساني أن يكون لدي مشاعر خاصة تجاه بلدي لكن واجبي يقضي بأن أبقي هذه المشاعر جانباً. يؤلمني جداً أن أسمع عن الأوضاع الاقتصادية والمالية في لبنان خاصة أن لدي أصدقاء ومعارف هنا. أنا رجل أعمال، وأؤمن بقوة أن الشركات يمكنها أن تشكل عامل التنمية الأول في تطوير البلدان. والشركات العالمية تمكنت من إثراء البلدان الغربية التي تعمل فيها لأنها أعطيت فرص النمو من قبل حكوماتها. أعلم أن النمو الاقتصادي غير كافٍ لكن بالمقابل لا يمكن تحقيق أي شيء من دونه."

اتخذت سابقاً وعلى إصلاح هذه الأخطاء. وكلما تأخرت المعالجة الجذرية زادت التأثيرات السلبية للمعالجة. وبالعودة إلى مثال "نيسان"، فالشركة كانت تخسر، وعوض أن تركز خطة المعالجة على التخلص من الموجودات غير المجدية، قررت الإدارة السابقة خفض الاستثمارات، وهذا أسوأ ما يمكن القيام به في حالة مماثلة. فهم حاولوا تجنب اتخاذ القرارات الصعبة. أما أنا فقلت لهم من البداية إنني لن أساوم مطلقاً في ما يتعلق باتخاذ العلاجات المناسبة. لو أخذوا القرارات الصعبة سابقاً، لكانت المعالجة أسهل. لكن نقصتهم الشجاعة أو الرؤية أو الاثنان. أصعب ما في الأمر بالنسبة لي هو عدم تمكن الآخرين من رؤية جدوى قراراتي الصعبة وعدم ظهور النتائج بالسرعة المطلوبة. يظن الكثيرون إنني أهوى تحجيم الشركات وهذا الأمر ليس صحيحاً. هدفي هو إنعاش وشفاء الشركات وإعطاء الموظفين وعائلاتهم أملاً في المستقبل."

وعن خطته لإعادة إنعاش "نيسان" يقول **كارلوس غصن** "لا شك لدي ان "نيسان" ستشهد انتعاشاً قوياً لأن الشركة لديها مقومات متينة وسيثبت صحة ما أقول خلال الأشهر المقبلة. فالنمو لا يتم منحه بل يجب ان تستحقه أولاً ويجب أن تقوم بالخطوات الصحيحة لهذه الغاية. خفض الأكلاف ضروري ولكنه ليس كافياً. أنا أضع الشركة حالياً على الخط الصحيح لضمان استمرارية النمو عبر زيادة الاستثمار ورفع الطاقات التقنية وتشجيع الابداع". أما عن سبب عودته للحديث عن نيسان كلما سألناه عن موضوع شخصي فيقول "عندما اتحدث عن نيسان إنما أتحدث عن نفسي، فكيف يمكن أن تتعرف عليّ ما لم أحدثك عما أقوم به؟ وكل ما أقوم به حالياً متمحور حول نيسان".

صانعي السيارات: بين 5 و7 كبار

وينساب الحديث مع هذا الشخص ذو الذهن المتقد والدائم التحرك حتى في مقعده إلى صناعة السيارات بشكل عام. فبالإجابة عن سؤال يتعلق بنظرته لمستقبل الصناعة في الاقتصاد الجديد يقول "سيتحكم عاملان بمستقبل هذه الصناعة: التنافسية والتكتل. فالسوق تدفع الشركات إلى مزيد من التنافسية نتيجة التطورات التقنية المتسارعة ومرونة بنية الأكلاف. وعليه باتت المعايير الأساسية هي النوعية والمتانة وسلامة



قنوات البيع والتسليم... كل ما يدخل في اهتمام المستهلك. أما بالنسبة للتكتل، فبات من الضروري أن نتواجد في كل الاسواق العالمية وان نحقق احجام مبيعات كبرى ما يعني زيادة التنافسية أيضاً. فبزيادة المبيعات تنخفض أكلاف مشترياتنا وهذا ضروري. وستشهد السوق مزيداً من عمليات التكتل لتحقيق هذه الأمور. وأعتقد أن عدد شركات السيارات العالمية سيكون بين 5 و 7 شركات."

ويعتبر **غصن** في ما يتعلق بالاقتصاد الجديد ان عمليات البيع عبر الانترنت ستزيد بالرغم من عدم تمكن أي من الصانعين لغاية الآن تحقيق اختراق نوعي على هذا الصعيد. وهو يحاول أن يمركز شركة نيسان في هذه السوق. أما عن عمليات التجارة الالكترونية بين الشركات (B2B)، فقد انضمت "نيسان"

خطة الانعاش

من بعض المؤشرات الرئيسية التي تضمنتها خطة كارلوس غصن لإنعاش نيسان إجراء عدد من الخفوضات بين 1999 و2002، والتي لم يتسن لنا التأكد منها معه، هي الآتية:

المصانع: من 7 إلى 4

الموظفين: من 148 إلى 127 ألفاً

منصات السيارات "platforms": من 24 إلى 15

عدد المزودين: من 1145 إلى 600

الدين الصافي: من 12,6 إلى 6,3 مليار دولار

خطط نيسان المستقبلية في مؤتمر صحفي لـ غصن

بمناسبة وجوده في لبنان عقد كارلوس غصن مؤتمراً صحفياً في فندق لو فندوم - بيروت تحدث فيه عن خطط نيسان المستقبلية بالنسبة لبرنامج إنعاش الشركة، وأساليب الانتاج والموديلات المتوقع طرحها قريباً. كما تحدث عن أهمية أسواق الشرق الأوسط بالنسبة للشركة واستعدادها لدعم وكلائها بكل الوسائل الممكنة.

قدم غصن للحضور نقيب المحررين ملحم كرم وحضر المؤتمر الصحفي الوفد الاداري الياباني المرافق لغصن ووكلاء نيسان في لبنان وحشد من الصحفيين.

إلى تحالف جنرال موتورز-ديملر كرايسلر-فورد مع شركة أوراكل للبرامج بهدف إنشاء سوق للشراء عبر الانترنت. ويعمل فريق العمل المؤلف من هذه الشركات حالياً على توحيد الانظمة ووضع معايير موحدة لهذه السوق الالكترونية الضخمة.

عن مستقبله الشخصي والتوقعات المتعلقة بتحقيق دمج كامل بين "رينو" و"نيسان" برئاسته يجيب غصن "نجاح خطة إنعاش "نيسان" شرط أساسي لإكمال التحالف معها وتحقيق مزيد من التكامل بين الشركتين، إلا أن ذلك لن يؤثر في مطلق الاحوال على التمايز بين ماركتي "رينو" و"نيسان" الذي سنحرص على إبقائه. أما بالنسبة لمستقبلي الشخصي فلا يمكنني التعليق على هذه التكهنات (مبتسماً)".

400,0000 نيسان في المنطقة

وفي نهاية الحديث كانت لنا مع رئيس شركة "نيسان" **كارلوس غصن** عودة إلى أسواق المنطقة فاعتبر أن الاسواق العربية قدمت تقليدياً، وما زالت، فرصاً مهمة لشركة نيسان، حيث تبيع حوالي 400 ألف سيارة فيها. والزبائن العرب بنظره متطلبون في ما يتعلق بالمتانة والسلامة والرفاهية والتكييف وهذا ما تسعى الشركة لتأمينه. من هنا تمتعها بحصة سوقية تقدر بـ19 في المئة. "وتهدف زيارتي للمنطقة إلى التأكد شخصياً من وصول كافة ملاحظات العملاء العرب حول سياراتنا إلى مقرنا الرئيسي في طوكيو لنعمل على تحقيق رغباتهم". ■

سامي لحود

مصر من وجهة نظر ألمانية
الإصلاح ضحيّة التخوّف من التبعات الاجتماعية

برلين – د. ابراهيم محمد

تعود قصة مصر الطويلة مع الإصلاح الاقتصادي إلى أكثر من ربع قرن (1974) عندما قدّم الرئيس أنور السادات ورقة عمله الشهيرة حول توجيه السياسة الخارجية نحو الغرب والاقتصاد المراقب باتجاه السوق الحرة. وجاء تقديم الورقة ليفتح الطريق أمام ما سمي سياسة الباب المفتوح للتدليل على الانفتاح السياسي والاقتصادي الذي شهدته بلاد النيل في عهد المذكور. ويعرف عن هذه السياسة أنها اهتمت بتحرير التجارة وتهيئة مناخ المضاربات أكثر من اهتمامها بتصحيح أوضاع المؤسسات الاقتصادية العامة والمريضة. وباستثناء بعض الخطوات التي أدت إلى تحسين أداء القطاع المالي خلال الثمانينات بقيت الإصلاحات الاقتصادية الهيكلية شبه معطلة حتى أواخر عقد الثمانينات.

ولكن الوضع تغيّر مع مطلع التسعينات حيث بدأت مرحلة جديدة في تاريخ إعادة الهيكلة. فمنذ ذلك الحين بوشر بتنفيذ برنامج إصلاحي وفقاً لشروط صندوق النقد الدولي. وفي إطار هذا البرنامج تحقق نجاح سريع على صعيد استقرار المؤشرات الاقتصادية الكلية (الماكروية) كالمديونية والتضخم وميزان المدفوعات. ولكن عمليات إعادة هيكلة وخصخصة مؤسسات القطاع العام ما تزال تعاني من أزمة وصلت إلى ذروتها خلال السنوات الثلاث الماضية. ويصل بعض المحللين إلى القول أن هذه العمليات دخلت عنق زجاجة لا يمكن لها الخروج منه في ظل الظروف والمعطيات القائمة.

يعتبر الخبير الألماني البروفسور ديتر فايس (Dieter Weiss) من أبرز القائلين بهذا الرأي. وقد عبر عن ذلك في كتابه المشترك مع اولرش فورتسل (Ulrich Wurzel) الخبير في المعهد الألماني للبحوث الاقتصادية حول التحولات الاقتصادية والسياسية في اقتصاد السوق المفتوح – مثال مصر. ويشكل هذا الكتاب مساهمة غاية في الأهمية على صعيد تحليل ونقد تجربة الإصلاح الاقتصادي في مصر خلال العقود الثلاثة الماضية.

"الاقتصاد والأعمال" التقت البروفسور فايس مجدداً في برلين لتحاوره في شؤون وشجون الإصلاح المصري وأهم دروسه في ضوء ما كتب وخبر. يذكر أن فايس يشغل كرسي اقتصاديات الشرق الأوسط في الجامعة الحرة برلين منذ أكثر من عقدين. كما أنه واحد من أهم المستشارين الأوروبيين بخصوص العديد من القضايا الأوروبية – العربية. وهنا الحوار:

■ حققت مصر من النجاح الاقتصادي ما جعل عالم الأعمال يطلق عليها تسمية نمر النيل، بينما أنتم تتحدثون عن مأزق، كيف توضحون ذلك؟

□ أولاً دعنا نترك قضية النمور جانباً لأنه موضوع يطول الحديث حوله. وبالنسبة للنجاح فقد اقتصر تقريباً على المؤشرات الماكروية (مديونية خارجية، تضخم... الخ). ومقابل ذلك وقعت الإصلاحات الهيكلية ضحية البطء والتردّد والتأجيل إلى الحد الذي أوصلها إلى مأزق. ويتمثل هذا الأخير في ضرورة حسم عملية إعادة الهيكلة والخصخصة بشكل أكثر جرأة وسرعة من جهة، ومن جهة أخرى لا تستطيع القيادة السياسية القيام بذلك بسبب ازدياد حدة المعارضة والخوف من التبعات الاجتماعية التي تشكل تهديداً للاستقرار السياسي.

د. ديتر فايس (Dieter Weiss)

■ طالما أن الأمر يصل إلى حد تهديد الاستقرار السياسي، أليس من الأفضل تمرير عملية الإصلاح بالوتيرة التي سارت عليها حتى الآن؟

□ تكمن المشكلة في أن هذه الوتيرة تدفع الأمور إلى مزيد من السوء. فجبهة المعارضين للخصخصة تقوى في الوقت الذي تتراكم فيه المشاكل البنيوية ويدخل الاقتصاد في مرحلة ركود، ناهيك عن تضاعف تكاليف إعادة الهيكلة. وينطوي هذا الأمر على درجة أعلى من الخطورة التي كان من الممكن مواجهتها في السابق لو سارت العملية المذكورة بسرعة مقبولة.

■ لماذا حققت الإصلاحات نجاحاً سريعاً في المجال الماكروي مقابل إنجازات متواضعة على صعيد إعادة هيكلة وخصخصة القطاع العام؟

□ يعكس النجاح على الصعيد الماكروي وزن الدعم الخارجي بشكل أساسي. فلولا هذا الدعم لما تمّ التمكن من النجاح المذكور. لنأخذ على سبيل المثال المديونية الخارجية التي كانت بحدود 50 مليار دولار عندما اندلعت حرب الخليج الثانية. وبعد الحرب شطب نادي باريس نصفها. وبالإضافة إلى

ذلك حصلت البلاد على 8 مليارات إضافية مقابل تأييدها للحرب واشتراكها فيها. وهناك بضعة مليارات تتدفق سنوياً من الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة ودول مانحة أخرى. ومقابل النجاح المذكور لا تسير عمليات الخصخصة وإعادة الهيكلة ببطء شديد وحسب، فهي تصطدم أيضاً بالمقاومة والعراقيل التي تضعها البيروقراطية والنقابات والصناعة العسكرية الحكومية وبعض أوساط القطاع الخاص وغيرها من القوى والمجموعات ذات النفوذ. ويرافق هذه العراقيل سياسة اقتصادية تنطوي على الكثير من التناقضات وإثارة الشكوك.

■ **قولك أن بعض أوساط القطاع الخاص يعارض عملية الخصخصة يبدو لي غريباً بعض الشيء، ما هي خلفيات ذلك يا تُرى؟**

□ للوهلة الأولى يعتقد المرء أن القطاع الخاص بمجمله يقف وراء العملية وتبعاتها من دون تحفظ. ولكن التجربة المصرية وغيرها أظهرت أن العديد من جهاته تعارضها. وينتمي لهذه الجهات السماسرة الذين يجنون أرباحاً مهمة من خلال التوسط لإتمام العقود وعقد الصفقات بين مؤسسات القطاع العام وشركاء آخرين في الداخل والخارج. وهناك الشركات الخاصة التي تستفيد من حماية السوق المحلية وعدم تعريض منتجاتها للمنافسة الأجنبية. ولا ننسى أن هذه الأخيرة تحصل على مواد أولية وسلع يبيعها القطاع العام بأسعار لا يندر أن تكون مدعومة.

لماذا عدم الاقبال؟

■ **مقولة أن الخصخصة تسير ببطء بسبب المعارضة المتزايدة التي تواجهها يقابلها حقيقة أن أكثر من 300 مؤسسة عامة معروضة للبيع منذ سنوات من دون أن يبدي القطاع الخاص حماساً لشرائها، لماذا؟**

□ من المعروف أن عدداً مهماً من مؤسسات الدولة يعاني مشاكل يصعب تجاوزها. ومنها على سبيل المثال التخلف التقني وضعف الكفاءة والخسائر. هذه المؤسسات لا يريد رجال الأعمال بالطبع شراءها بسبب تكاليف تحديثها العالية وعدم جدواها. وبالنسبة للمؤسسات الأخرى هناك اهتمام بقسم مهم منها. ولكن الحكومة تضع شروطاً يصعب القبول بها على صعيد الاحتفاظ بأماكن العمل والضمانات الاجتماعية. ومن جهة أخرى تراها تتصرف في أحيان كثيرة بشكل غير جدي ومتناقض مع الأهداف المعلنة. وهذا ما يثبط من عزيمة المستثمرين تجاه التقدم بطلبات الشراء وإعادة الهيكلة.

البيروقراطية ليست وحدها التي تعرقل الخصخصة وإنما العديد من أوساط القطاع الخاص أيضاً

■ **على ذكر شروط الخصخصة، ألا ترى أن ذلك ضرورياً وخصوصاً عندما يتعلق الأمر بالحفاظ على أماكن العمل أو غالبيتها وكذلك على الضمان الصحي والاجتماعي؟**

□ أوافق على أن هذه المسألة معقدة وتقتضي الحذر ولكن من دون مبالغة. وهي مشكلة حقيقية يزيد من حدتها ضخامة القطاع العام المصري وارتباط لقمة عيش الملايين به، ما يقيد حركة الحكومة بشكل أكبر مما هو عليه الحال في بلدان أخرى. فتهديد أماكن العمل يساهم في إخصاب تربة التطرف. وعلى الرغم من ذلك أرى أن الحل يكمن في استعداد كل من الطرفين، أي الحكومة والقطاع الخاص على تحمل مسؤوليات أكبر على هذا الصعيد بدلاً من التمسك بشروط يصعب تطبيقها أو غير واقعية.

■ **تحدثت في كتابك المشترك مع اولرش فورتسل حول تجربة الإصلاح الاقتصادي في مصر عن سوء استخدام أموال المساعدات الخارجية، بمعنى آخر ذكرت أنها تصرف للتخفيف من ضغوط عملية الإصلاح بدلاً من استخدامها للتوسع في إعادة الهيكلة والخصخصة، ما هو موقف الجهات المانحة من ذلك؟**

□ بغض النظر عن مشاكل تنشأ بين الفترة والأخرى وتؤدي أحياناً إلى تأجيل هذا القرض أو تجميد تلك المعونة ترى مصادر الدعم نفسها كالحكومة في دوامة، فهي لا تستطيع ممارسة ضغوط أكبر على مراكز اتخاذ القرار بسبب أهمية مصر الستراتيجية كحليف أساسي للغرب في منطقتي الشرق الأوسط والمنطقة العربية. من ناحية أخرى هذه المساعدات لا تحمل صفة الديمومة لأنها تأتي لمساعدة الاقتصاد المصري على تصحيح بنيته الهيكلية والاعتماد على نفسه بأسرع وقت ممكن.

تجاوز مأزق الإصلاح مرهون بقيام تحالف سياسي واجتماعي عريض يقوي مواقع الإصلاحيين

■ **الحكومة المصرية الجديدة اعترفت بخروج سياسة الإصلاح عن مسارها الصحيح خلال السنوات الثلاث الماضية وعليه بدأت منذ مجيئها اتخاذ إجراءات سريعة لمواجهة الركود وتجاوز مشكلة السيولة ودفع عملية الخصخصة، كيف تقيّم أداءها حتى الآن؟**

□ إجراءات حكومة الدكتور عبيد على صعيد دفع المتأخرات والتخفيف من أزمة السيولة تأتي في الاتجاه الصحيح وإن جاءت بشكل متأخر. غير أن هذه الحكومة نفسها أوقعت المستثمرين في إرباكات وحيرة. ففي الوقت الذي أعلنت فيه عن إحياء برنامج بيع مؤسسات القطاع العام، خططت لبناء العديد من الشركات الحكومية الجديدة. ويبدو أنها عدلت عن بيع البنوك الحكومية الكبيرة. بالإضافة إلى ذلك جاء تدخلها المباغت لمنع بيع إحدى مؤسسات الأسمنت لمستثمر أجنبي أوائل هذا العام ليصيب عالم رجال الأعمال بصدمة.

بماذا تنصح؟

■ **لو طلب منك أن تعطي رأيك باختصار حول ما ينبغي فعله لأحياء عملية الإصلاح وإعادة الهيكلة، ماذا تقول؟**

□ الإصلاح وإعادة الهيكلة مهمة وطنية تتطلب جرأة وجدية ورؤية ستراتيجية ناهيك عن توفير الحوافز وإيجاد قاعدة تأييد اجتماعية وسياسية عريضة. هذه المسائل الجوهرية بقيت حتى الآن ضعيفة بسبب عدم إعطائها الأهمية الكافية. وتكمن أهميتها في أن تجاوز مأزق الإصلاح مرهون بتقويتها. ومن أجل القيام بذلك ينبغي فتح صفحة جديدة تقوم على تحالف اجتماعي وسياسي يتفهم ضرورة الإصلاح ويدعمه. ومن متطلبات هذا التحالف مزيد من الليبرالية السياسية والديمقراطية والشفافية والعلنية التي يرافقها إدخال أدوات إدارية مرنة تحدّ من هيمنة البيروقراطية ومركزيتها. وأخيراً لا بدّ من التأكيد على أن إنجاز المهمة يجب ألا يؤدي إلى زيادة الفوارق الاجتماعية بالشكل المخيف الذي تم حتى الآن. ■



من ثمار المؤتمر الأول لرجال الأعمال

سندات خزينة خاصة بالمغتربين

أثمر "المؤتمر الأول لرجال الأعمال المغتربين والمتحدرين" عن اقتراح عملي، يؤمل أن يكتب له النجاح، إستجابت له الحكومة فوراً، ومن خلال وزارة المال.

فقد أعلن وزير المال د. جورج قرم عن افتتاح الاكتتاب بسندات خزينة خاصة بالمغتربين لمدة 5 سنوات ومن دون فائدة، وكان المكتتب الأول في الإصدار صاحب الاقتراح الذي قدمه خلال المؤتمر، المغترب حكمت قصير.

ووفقاً للإقتراح، فإن هذه الخطوة التي يؤمل أن يكتب لها النجاح، تشكّل المساهمة المباشرة الاغترابية الأولى التي تستهدف بصورة أساسية التخفيف من أعباء المديونية.

حدث بحدثين

انعقاد هذا الحدث في لبنان جاء بمثابة حدث في حدثين: الأول، انعقاد "المؤتمر الأول لرجال الأعمال المغتربين والمتحدرين" الذي جمع جناح الوطن المغترب المتمثل بأكثر من 600 رجل أعمال لبناني بجناحه المقيم، والثاني انعقاده غداة انسحاب الجيش الإسرائيلي من جنوب لبنان. وكان اللافت أن نحو 200 مشترك سجلوا أسماءهم للاشتراك في المؤتمر بين 27 أيار/مايو و4 حزيران/يونيو، أي بعيد الانسحاب.

نظم هذا المؤتمر، وهو الأول من نوعه بمحتوى اقتصادي، وزارة المغتربين بالتعاون مع مجلس الاغتراب اللبناني للاستثمار برعاية رئيس الجمهورية اللبنانية العماد **إميل لحود** الذي مثله رئيس مجلس الوزراء د. **سليم الحص** في حضور وزراء وفاعليات سياسية واقتصادية.

مؤتمرات متخصصة

رئيس مجلس الوزراء نوّه في جلسة الافتتاح بأهمية دور المغتربين في تدعيم مسيرة الإنماء والإعمار واعتبر المؤتمر أنه فرصة لاطلاع المغتربين على المناخات الاستثمارية والفرص المتاحة، ودعا إلى تحويل المؤتمر إلى مؤسسة تجمع رجال الأعمال المغتربين والمقيمين تكون لها أمانة عامة دائمة تعمل على تنظيم مؤتمر سنوي لرجال الأعمال، معلناً أن العمل جار لإطلاق جامعة الإعلاميين اللبنانيين في العالم التي تضمّ إعلاميين لبنانيين ومتحدرين يعملون في وسائل إعلام عالمية، كما دعا إلى تنظيم مؤتمرات متخصصة في لبنان للطاقة الاغترابية كمؤتمر سنوي للأطباء وآخر للمحامين وثالث للمهندسين الخ..

إنعقد المؤتمر على مدى ثلاثة أيام وشمل عدداً من الجلسات التي تناولت قضايا الصناعة والمصارف والتأمين والزراعة وغيرها، كما تحدث وزراء خلال المؤتمر قدم كل منهم عرضاً عن الأوضاع الاقتصادية القائمة والتوجهات الحكومية بشكل عام.

بعض الملاحظات

ككل عمل أول، ثمة انطباعات وملاحظات برزت من خلال المحاضرات والحوارات والأحاديث الجانبية يمكن إيجازها في الآتي:

— تحول المؤتمر إلى مناسبة وطنية داعمة للبنان المقاوم، ورغم كونه الأول، استقطب عدداً جيداً من المشاركين، ما أكّد على حماسة ورغبة المغتربين في تعزيز أواصر انتمائهم وعلاقاتهم مع الوطن، إلا أن البعض أشار إلى أن المؤتمر لم يستقطب كبار المتمولين من المغتربين.

— تميّز المؤتمر بتفاعل ملموس بين المحاضرين والمشاركين لكن هذا التفاعل بقي مجتزأً من خلال عدم استكمال الحوارات من خلال لجان متخصصة كان سبق للمؤتمرين أن طالبوا بتأليفها. وحفلت الجلسات بمحاضرات شاملة ماكروية قدمها أشخاص لهم صفات تمثيلية، بينما كان المشاركون يرغبون بمساهمة خبراء. كذلك افتقد المشاركون أوراق عمل لقطاعات حيوية كالمعلوماتية والاتصالات والتربية والتعليم والصحة والاستشفاء والإعلام والإعلان.

ومهما يكن، فقد حقق المؤتمر استقطاباً ملحوظاً وأرسى فكرة مهمة قابلة للتطوير والتفعيل، وأعطى محتوى اقتصادياً لهذا اللقاء الاغترابي خلافاً للقاءات السابقة التي كان معظمها خطابياً وعاطفياً.

ومن أهم التوصيات والاقتراحات التي تمّ طرحها خلال المؤتمر:

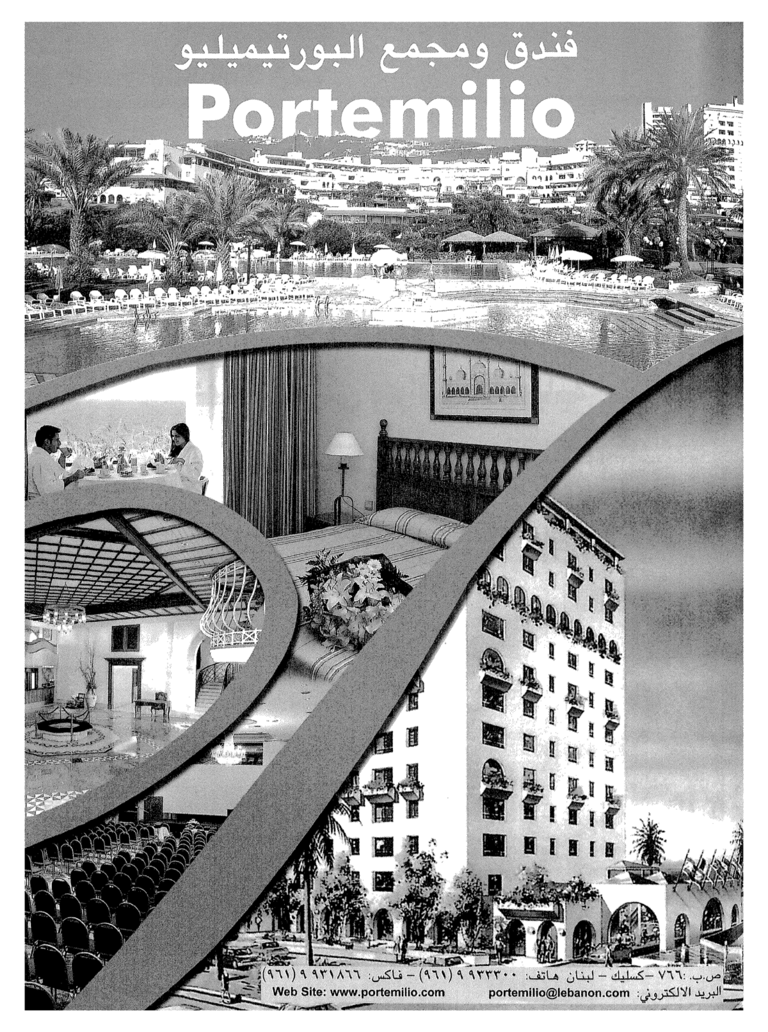
— تحويله إلى مؤسسة تجتمع سنوياً في لبنان بالتنسيق في ما بين وزارة المغتربين والهيئات الاقتصادية والاغترابية، وتشكيل لجنة من المؤتمرين للمساعدة على تنظيم المؤتمر المقبل ومتابعة أعمال وتوصيات المؤتمر الأول على أن تعتمد صيغة اللجان المتخصصة في توزيع هذه الأعمال.

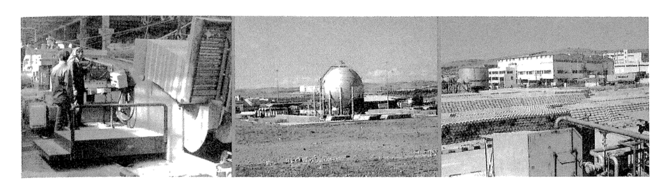
— إصدار سندات خزينة من الدولة اللبنانية مخصصة للمغتربين بفوائد رمزية أو من دون فوائد ولفترات متفاوتة على أن تخصص عائدات هذه السندات للمساهمة في إيفاء الدين العام وتنفيذ مشاريع إنمائية في كافة المناطق اللبنانية (تمّ تنفيذ هذه التوصية).

— الاهتمام بتصدير الإنتاج اللبناني إلى بلدان الاغتراب واعتبار المغتربين ركيزة أساسية في عملية التسويق وتنظيم المعارض لهذه المنتجات وترويجها.

أما باقي التوصيات فجاءت مفصلة على قياس المشاكل التي طرحها المشاركون خلال الحوارات المفتوحة مع الجهات المعنية.

— وتناولت هذه التوصيات الاصلاح الاداري وتبسيط المعاملات، تفعيل دور البعثات الدبلوماسية، انشاء شركة مختلطة بين القطاعين العام والخاص، مراعاة اوضاع المغتربين عند توقيع الاتفاقات التجارية، نشر المناقصات في وسائل الاعلام الاغترابية.■


فندق ومجمع البورتيميليو
Portemilio
ص.ب. :٧٦٦ –كسليك – لبنان هاتف: ٩٩٣٣٣٠٠ ٩ (٩٦١) – فاكس: ٩٩٣١٨٦٦ ٩ (٩٦١)
البريد الالكتروني: portemilio@lebanon.com
Web Site: www.portemilio.com



المناطق الصناعية المؤهلة:
حماس أميركي وعراقيل إسرائيلية

عمّان - صلاح حزين

صادفت الأشهر الأخيرة للقرن العشرين ذكرى مرور ست سنوات على توقيع اتفاقية السلام بين الاردن وإسرائيل. وخلال هذه السنوات الست لم يزد حجم رجال الأعمال الإسرائيليين المشتركين مع نظراء أردنيين في مشاريع مشتركة على ثمانية، ولم يزد حجم هذه الاستثمارات المشتركة على نصف مليون دولار.

لكن هذا الإحصاء الرسمي عن وزارة الصناعة والتجارة في نهاية العام 1999 لا يتضمن مشاريع المناطق الصناعية المؤهلة، فما هي هذه المناطق؟

"المناطق الصناعية المؤهلة" هو الاسم الذي يطلق على المشاريع الصناعية الخاصة التي تتعاون فيها إسرائيل والأردن وكذلك فلسطين وإن في صورة منفصلة، وبتشجيع أميركي على إنتاج سلع "مؤهلة" لدخول السوق الأميركية من دون دفع رسوم جمركية.

وتكمن أهمية هذه المناطق في أنها كانت التجربة الأولى في التعاون في مجال الصناعة بين الأردن وإسرائيل. واليوم وبعد مرور أكثر من ست سنوات على بدء هذه التجربة فإنها ما زالت تحتفظ بالأهمية نفسها، فالولايات المتحدة تعتبر نجاحها عنواناً لنجاح السلام في تحويل خصوم الأمس ليس إلى أصدقاء فقط — الولايات المتحدة لا تقيم وزناً كبيراً لمثل هذه الأحكام الأخلاقية — بل في تحويلهم إلى شركاء تجمعهم المصالح.

في السادس والعشرين من تشرين الأول/أكتوبر من العام 1994 وقع الأردن وإسرائيل معاهدة السلام بعد 46 عاماً من حالة الحرب المعلنة بينهما. وفي شهر آذار/مارس 1995 بدأ أول تعاون اقتصادي بين البلدين بإقامة أول مشروع صناعي مشترك، وهو مصنع للألبسة في مدينة إربد الأردنية الشمالية.

واستمر التعاون الاقتصادي بين القطاع الخاص في كل من البلدين ولكن على استحياء من الجانب الأردني، غير أن شهر آذار/مارس من العام 1998 شهد نقلة نوعية في العلاقات الاقتصادية بين الأردن وإسرائيل، ففي ذلك الشهر تمت المصادقة على اتفاقية المنطقة الصناعية المؤهلة في مدينة إربد، وذلك بعد التوقيع عليها في مؤتمر الدوحة الاقتصادي الذي عقد في العاصمة القطرية في 11 تشرين الثاني/نوفمبر من العام 1997.

وبموجب هذه الاتفاقية تحوّلت المنطقة الصناعية في إربد إلى منطقة مؤهلة لتصدير منتجاتها إلى الولايات المتحدة الأميركية من دون دفع رسوم جمركية.

مناطق جديدة

وفي العام 1998 بدأت شركة كيتان الإسرائيلية بنقل جزء من مصانعها إلى الأردن لتصبح جزءاً من المنطقة الصناعية المؤهلة في إربد، وذلك على خلفية إضرابات كانت حدثت في المصنع في إسرائيل، والذي كان معظم العاملين فيه من العرب الإسرائيليين. ومنذ ذلك الحين وهذه المناطق في اتساع وازدياد، ولم تعد محصورة في شمال الأردن بل امتدت شرقاً إلى المفرق كما امتدت إلى أقصى الجنوب قرب مدينة الكرك.

ففي شهر نيسان/أبريل من العام الماضي أعلن وزير الصناعة والتجارة آنذاك، السيد **محمد عصفور**، عن نية الأردن إقامة مناطق صناعية مؤهلة جديدة في الزرقاء في وسط الأردن وفي المفرق في الشمال الشرقي، وفي الكرك جنوب الأردن. وقال إن منتجات هذه المناطق سوف تكون مطابقة للمواصفات التي تنتجها المنطقة الصناعية المؤهلة في إربد في إشارة إلى أن هذه المنتجات سوف تصدر إلى الولايات المتحدة.

وفي شهر تشرين الأول/اكتوبر من العام نفسه كان وزير التجارة الأميركي **وليام ديلي** يزور الأردن ويعلن موافقة الولايات المتحدة على خطة التوسع في إقامة المناطق الصناعية المؤهلة الجديدة. والعنصر الأكثر أهمية في منتجات هذه المناطق هو شروط التأهيل، أي الشروط التي يجب توافرها في السلع المنتجة في هذه المناطق بحيث تدخل الأسواق الأميركية من دون دفع رسوم جمركية. فمن المعروف أن هناك مواصفات

معينة يجب توافرها في مثل هذه السلع سواء كان مصدرها الولايات المتحدة نفسها أو أي بلد آخر. غير أن الولايات المتحدة، وبدافع الحرص على نجاح هذه التجربة، ولمعرفتها بأن مواصفات صناعة ناشئة مثل الصناعة الأردنية لا تلبي الحد الأدنى من الشروط الأميركية، خفّضت من سقف الشروط اللازم توافرها في السلع المنتجة في المناطق الصناعية المؤهلة ووضعت لها شروطاً خاصة. وهذه الشروط هي:

– أن تكون السلعة من مصنع أردني إسرائيلي مشترك في المنطقة، وأن تكون حصلت على موافقة لجنة أردنية إسرائيلية مشتركة تتحقق من استيفاء السلعة المذكورة للشروط المطلوبة.

– ألا تقل نسبة القيمة المضافة على السلعة المذكورة عن 35 في المئة إذا كانت هذه السلعة إنتاجاً مشتركاً بين إسرائيل والأردن، علماً بأن النسبة التي تطلبها في العادة هي 65 في المئة.

– ألا تقل نسبة القيمة المضافة عن 20 في المئة إذا كانت السلعة مصنّعة من أحد الجانبين بمفرده، إسرائيلياً كان أو أردنياً، وذلك مقابل 60 في المئة بالنسبة للسلع المصنّعة في الولايات المتحدة أو أي مكان آخر في العالم.

– ألا تقل القيمة المضافة التي يساهم بها كل طرف عن 11،6 في المئة، أي ثلث نسبة القيمة المضافة المطلوبة، مع إمكان أن يقوم طرف ثالث بتوفير الثلث الباقي من القيمة المضافة المطلوبة إذا أخفق أحد الطرفين في توفيرها.

منغصات إسرائيلية

منذ البدء أثارت إسرائيل قضية القيمة المضافة في السلع الأردنية والتي رأت أنها لا تزيد على 8 في المئة، أي أنها تقل عن الحد الأدنى الواجب توافره بنحو 2،5 في المئة. وطلبت بأن تكون النسبة مطابقة لما هو مطلوب منها، أي 11،5 في المئة. غير أن البلدين وبعد مباحثات مضنية، اتفقا على أن تبقى النسبة المشار إليها نفسها (11،6 في المئة) للسلع الإسرائيلية، ولكنها تخفض إلى 8 في المئة بالنسبة للسلع الأردنية، وذلك كنوع من التشجيع لهذه التجربة، غير أن هذا لم يعجب إسرائيل التي رفضت أن تعوض هي عن النقص في نسبة القيمة المضافة الأردنية، ولم ترضخ إلا بعد ضغوط أميركية مارستها إدارة الرئيس الأميركي **بيل كلينتون** على إسرائيل. وحتى عندما أعلنت إسرائيل موافقتها مرغمة، فقد شددت على أن موافقتها هذه ستكون مؤقتة ولمدة عامين فقط، وقبل الأردن بتحفظ، ولكنه واصل العمل لتحويل هذه النسبة إلى نسبة ثابتة ودائمة.

لم تنتهِ المدة التي اتفق عليها الطرفان بعد، غير أن هذا الموضوع لم يُثر من أي من الجانبين، وما زالت تجربة المناطق الصناعية المؤهلة مستمرة ولكن ليس من دون منغصات إسرائيلية. ■

الشراكة الأوروبية المتوسطية من المنظار الأردني

منصور: 8 نصائح من وحي التجربة

استضاف تجمع رجال الأعمال اللبنانيين (RDLL) د. **يوسف منصور**، رئيس هيئة الرقابة الأردنية للاتصالات، لإلقاء محاضرة حول تجربة الأردن في الإنضمام إلى إتفاق الشراكة الأوروبية - المتوسطية، كونه كان رئيس الفريق الأردني المفاوض حول هذا الموضوع.

منصور عرض لآلية التفاوض مع المجموعة الأوروبية التي استمرت بالنسبة للأردن لفترة عامين انتهت أواخر 1997 بتوقيع الأردن على الاتفاقية ثم مصادقة 8 برلمانات أوروبية عليها بالتتابع، علماً أن الإتفاقية لن تدخل حيز التنفيذ قبل مصادقة كافة برلمانات البلدان الأعضاء في الاتحاد الأوروبي عليها. وعرض **منصور** لأهداف الشراكة الأوروبية - المتوسطية وهي ثلاثة: تأسيس منطقة تتمتع بالسلام والاستقرار عبر مزيد من الحوار السياسي وتعزيز الأمن، إرخاء الإزدهار عبر الشراكة الإقتصادية والمالية والدخول التدريجي لمنطقة حرة بحلول العام 2010، وتقريب شعوب المنطقة من بعضهم البعض، عبر الشراكة الإجتماعية والثقافية والإنسانية.

وتحدث **منصور** عن أهمية الإعداد الجيد لفريق التفاوض مع الاتحاد الأوروبي وللملفات المفاوضات والإلمام الجيد ببرامج المساعدات الممكن الاستفادة منها مقابل الانضمام إلى الشراكة. ومن النصائح التي قدمها د. **يوسف منصور** إلى لبنان بهذا الخصوص:

1 - إعداد دراسة شاملة من قبل الحكومة والقطاع الخاص عبر استشاريين حياديين تظهر مدى تأثر القطاعات الإقتصادية والإجتماعية كافة باتفاقات الشراكة. ويمكن طلب تمويل هذه الدراسة من قبل الاتحاد الأوروبي.

2 - إعداد فريق تفاوضي مؤهل مع أهمية إشراك القطاع الخاص في المفاوضات منذ البداية.

3 - عدم توقيع اتفاقات الشراكة إلا بعد الحصول على مساعدات كافية من الاتحاد الأوروبي تضمن قدرة القطاعات الإقتصادية على التحول إلى متطلبات الشراكة.


د. يوسف منصور

4 - الإصرار على المعاملة بالمثل في ما يتعلق بآلية التفاوض التي تمنح الإتحاد الأوروبي ميزة رد إتفاقات الشراكة إلى طاولة المفاوضات إذا لم توافق عليها أي من البلدان الأعضاء فيما تُستفرد البلدان العربية.

5 - الإصرار كذلك على تعميم أي منفعة تحصل عليها أي دولة عربية على باقي الدول العربية.

6 - ضغط القطاع الخاص باتجاه الحكومة بحيث لا تقوم هذه الأخيرة بالتعويض عن خسارتها نتيجة التجارة الحرة مع الاتحاد الأوروبي عبر رفع الضرائب الداخلية على المؤسسات أو المستهلكين.

7 - الإصرار، أثناء التفاوض، على ضمان تحويل التكنولوجيا والمعرفة من البلدان الأوروبية إلى البلدان العربية مقابل التوقيع على اتفاقات الشراكة.

8 - عدم القبول بفرض معايير الاتحاد الأوروبي بالنسبة لتشريعات وأنظمة التنافسية بل مراعاة البيئة اللبنانية الداخلية في ما يتعلق بالتنافسية، والمطالبة، من ناحية ثانية، بتقديم مساعدات لتدريب الجسم القضائي والقانوني على مكافحة الإحتكار.

واختتم اللقاء مع د. **يوسف منصور** بجلسة حوار تناولت كافة القضايا المتعلقة باتفاقات الشراكة الأوروبية المتوسطية وتأثيرها على الإقتصادات العربية عموماً واللبنانية تحديداً. ■

قطر: إصدار سندات ناجح سبقه تصنيف إيجابي

1,4 مليار دولار لمدة 30 سنة

نجحت دولة قطر في إصدار سندات "يوروبوند" جديد، هو الثاني لها، قيمته 1,4 مليار دولار ومدته 30 عاماً، وبفارق 385 نقطة أساسية عن إصدارات سندات الخزينة الأميركية لآجال مماثلة.

وقد تخطى اكتتاب المستثمرين الأميركيين والأوروبيين في السندات الـ 2,5 مليار دولار، ما حدا بالحكومة إلى زيادة الإصدار من مليار إلى 1,4 مليار دولار.

تولى تسويق هذا الإصدار كل من: "غولدمن ساكس"، "مورغان ستانلي دين ويتر"، "كريدي سويس فيرست بوسطن"، "جي بي مورغان".

وكانت وكالة التصنيف العالمية "ستاندرد اند بورز" (S&P) منحت تصنيفها لدولة قطر بدرجة BBB للدين الممتاز غير المضمون.

كما حافظت "ستاندرد أند بورز" على درجات التصنيف الأخرى لدولة قطر وهي:

- تصنيف إصدار العملة الأجنبية للأجلين الطويل والقصير / BBBمستقر/A-3.
- تصنيف اصدار العملة المحلية للأجلين الطويل والقصير / +BBB مستقر/A-2.

ويشير النمو إلى القدرات التصديرية لدولة قطر سواء لجهة إنتاج النفط الخام أو لجهة تصدير الغاز الطبيعي المسيل (LNG) التي ما زالت تؤمن معاً 80 في المئة من عائدات الصادرات القطرية وتشكل 60 - 70 في المئة من عائدات الخزينة.

وقد أدى الإستثمار في حقول نفطية "اوف شور" الى نمو كبير في القدرة الإنتاجية للنفط الخام حيث يتوقع أن يصل الإنتاج إلى مليون برميل في اليوم خلال العام 2001. كذلك يتوقع أن يرتفع حجم صادرات الغاز الطبيعي (LNG) في السنوات المقبلة من جرّاء توقيع عقود تصدير اضافية وبالتالي، التوسع في الطاقة الإنتاجية للغاز، ومن جهة أخرى، إنخفاض الحاجة إلى استيراد معدات لمشاريع النفط والغاز (التي هي قيد الإنشاء).

ومن المتوقع أن يؤدي تزامن هذه العوامل مع الارتفاع في أسعار النفط عالمياً إلى فائض في الحساب الجاري الخارجي لقطر بنسبة 15 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي مقارنة مع عجز استمر خلال العام 1995 وحتى العام 1998. ■

إتجاه لزيادة رساميل شركات التأمين البحرينية

الصالح: تشريعات جديدة للمرحلة الجديدة


الوزير علي صالح الصالح

تستعد صناعة التأمين البحرينية للدخول في مرحلة جديدة تنفتح فيها على العالم الخارجي وتخضع لمعايير عالمية للاداء والتنافس. وتتجه الجهات المعنية في هذا السياق لاصدار تشريعات تنظيمية للسوق التي يصل حجمها الى 42 مليون دينار، وتتكوّن من 135 شركة وهيئة تأمينية.

ومن بين أهم البنود التي تركز وزارة التجارة على الاشارة اليها في مناسبات الاعلان عن تطوير قطاع التأمين، هو تنمية رؤوس اموال شركات التأمين. وبهذا الصدد يقول وزير التجارة **علي صالح الصالح** بأن الوزارة بصدد إصدار احكام تتعلق بزيادة رأس مال شركات التأمين العاملة في السوق المحلية حتى تتمكن من البقاء والمنافسة مع شركات التأمين الدولية التي تتمتع برؤوس اموال ضخمة والتي من المرتقب ان تدخل السوق عند تطبيق الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات.

وكانت دراسة اعدتها جمعية التأمين البحرينية بالتعاون مع عدد من شركات التأمين قد اقترحت ضرورة زيادة الحد الادنى لرؤوس اموال الشركات الى 5 ملايين دينار هذا العام والى 10 ملايين دينار العام المقبل والى 10 ملايين دينار مع حلول العام 2002.

بالاضافة الى ذلك تسعى الوزارة إلى تطبيق حد الملاءة المالية حيث ان هذا المعيار يعد اداة لقياس وتحديد قدرة الشركات على الوفاء بالتزاماتها. يذكر هنا ان جمعية التأمين بصدد اعداد دراسة عن الملاءة المالية لشركات التأمين البحرينية ومقارنتها بالمعايير الدولية.

وعلى الجانب الآخر يتضح ان للعاملين في صناعة التأمين وجهة نظرهم المختلفة في ما يتعلق بزيادة رأس المال، فهم يرون ان رؤوس اموال الشركات الحالية تكفي لاداء اعمالها، كما ان رفع رؤوس الاموال من دون ايجاد قنوات لاستخدام هذه الزيادة من شأنه ان يلقى عبئاً على الشركات في ما بعد.

ويقول مدير عام شركة البحرين الوطنية للتأمين **سمير الوزان** ان السوق البحرينية لا تتطلب زيادة رؤوس الاموال الى مستويات عالية ويشير الى ان نسبة الملاءة المالية (رأس المال الى الاكتتاب) تصل الى 2:1 بينما لديها مجال لمزيد من الاكتتاب حتى نسبة 4:1 مع الاحتفاظ بوضع جيد. وبحسب الارقام فان نسبة الملاءة المالية في شركات التأمين المحلية تراوح ما بين 164 في المئة الى 573 في المئة. من جهة ثانية، تشير الارقام الى ان نسبة احتفاظ الشركات بالاقساط في البحرين تراوح بين 18 الى 60 في المئة. والمعروف انه كلما ازدادت نسبة الاحتفاظ كلما كان تعرض الشركات للمخاطر اكبر وكلما كانت المسؤولية أكبر، ولكن تدني نسبة الاحتفاظ أيضاً من شأنها ان تجعل شركة التأمين لا تزيد عن كونها وسيطاً للتأمين اكثر منها شركة تأمين.

وشهدت السوق العام الماضي خطوات جادة من قبل الشركات العاملة في السوق لتقوية وتدعيم اوضاعها المالية. فمع بداية العام استكملت اول عملية دمج، وتمخضت هذه العملية عن ولادة شركة البحرين الوطنية للتأمين من شركة البحرين للتأمين والشركة الوطنية للتأمين. كما قامت الشركة البحرينية الكويتية للتأمين برفع رأس مالها المصرح الى 6 ملايين دينار والمدفوع الى 5 ملايين. وبحسب الارقام فان معظم الشركات العاملة في التأمين المباشر محلياً حافظت على الحد الادنى المتوقع ان تشرعه وزارة التجارة وهو 5 ملايين دينار ما عدا شركة البحرين نورويج التي خفضت رأس مالها المصرح من 5 الى 2 مليون دينار.

أما رأس المال المدفوع فلا تزال هناك بعض الشركات بحاجة للعمل على رفعه مثل الشركة الاهلية التي لا يزيد رأس مالها المدفوع عن 1،2 مليون دينار، وكذلك شركة البحرين نورويج التي بلغ رأس مالها المدفوع 1،6 مليون دينار.

وفي ما يتعلق بالنتائج اوضحت الارقام ان نسبة الخسارة (المطالبات الى الاقساط) قد تحسنت لدى معظم الشركات اذ انخفضت لدى شركة البحرين القابضة من 65 الى 57 في المئة، وكذلك لدى الشركة الاهلية من 92 الى 78 في المئة، والبحرينية الكويتية للتأمين من 73 الى 72 في المئة بينما ارتفعت لدى شركة التكافل من 76 الى 88 في المئة، ولدى شركة البحرين نورويج من 52 الى 54 في المئة.

اما نسبة صافي الدخل الى رأس المال المدفوع فاوضحت الارقام ان المعدل في السوق بلغ 21،4 في المئة اذ تراوحت هذه النسبة ما بين 5،1 في المئة لشركة التكافل الدولية و41،1 في المئة لشركة البحرين نورويج.

ووصف **سمير الوزان** السوق خلال العام الماضي بأنها غير جيدة اذ شهدت منافسة شديدة على الاسعار خصوصاً تلك التي تُسعَّر في السوق الدولية من مشاريع صناعية. ومن المعروف ان الاقساط الصناعية تشكل نحو 60 في المئة من إجمالي سوق التأمين في البحرين. وأشار **الوزان** الى ان السوق شهدت فائضاً في الطاقة الاكتتابية، وقال ان انخفاض الاسعار الذي حدث في العام الماضي كان ناجماً عن انخفاض الاسعار بما بين 20 الى 30 في المئة. كما ان العام الماضي كان عاماً جيداً بالنسبة لمعيدي التأمين اذ خلا من الكوارث الطبيعية ما دفع الشركات الى رفع طاقتها الاستيعابية، وقد استفاد من ذلك الوضع شركات التأمين المباشر والمؤمن لهم. ■

المغرب 2006 حظاً سعيداً

تقدّم المغرب بطلب لتنظيم نهائيات كأس العالم في كرة القدم للعام 2006 إلى جانب دول أخرى، وينظر الاتحاد الدولي لكرة القدم "فيفا" بهذا الأمر ويتخذ قراره خلال الأسبوع الأول من تموز / يوليو الحالي، فما هي الأسس الذي ارتكز إليها المغرب لترشيح نفسه، وما هي الانعكاسات السياسية والاقتصادية والإجتماعية في حال اختياره؟

المعروف أن بطولة العالم لكرة القدم هي الحدث الرياضي العالمي الأول الذي شهد خلال القرن الثاني تطوراً لا مثيل له واهتماماً كبيراً ما جعل الفوز بتنظيمها يعتبر نجاحاً واعترافاً دولياً بالبلد المنظم، وذلك للأسباب الآتية:

أولاً: ينال البلد المنظّم شهرة عالمية من خلال تركيز وسائل الإعلام والأقمار الصناعية على تاريخه وتطوره وثقافته وأوضاعه الاجتماعية والإقتصادية.

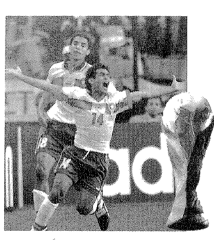
ثانياً: يعود هذا الحدث على منظّمه بأرباح طائلة من جرّاء بيع حقوق البث والإعلان، ومن خلال تدفق مئات الآلاف من المشجعين من مختلف أنحاء العالم، الذين ينفقون الأموال الضخمة أثناء إقامتهم.

ثالثاً: سيتم إنشاء تجهيزات وملاعب رياضية ومحطات اتصالات ومرافق سياحية وطرقات وكلها تشكل مكسباً للبنية التحتية للبلد المنظم.

الدور الإقتصادي

كان الاعتبار الرياضي هو الأساس لإختيار البلد المنظم لهذه البطولة في دوراتها الأولى، فاستضافتها البرازيل وانكلترا والأرجنتين والسويد وإيطاليا وغيرها التي كانت فرقها من أعرق الفرق المشاركة في البطولة.

إلا أن التطورات الإقتصادية في العالم وبروز قوى سياسية كبرى، جعلت البطولة خاضعة لمعطيات أخرى أبرزها القوة المالية التي يمكن القول أنها أصبحت العامل الأساسي لاختيار البلد المنظم، ودليل ذلك استضافة الولايات المتحدة للدورة ما قبل



الأخيرة وهي تكاد لا تعرف شيئاً عن اللعبة، واختيار اليابان وكوريا للبطولة المقبلة علماً انهما لا تملكان من مقومات النجاح سوى التقدم التكنولوجي والإمكانات المالية.

ترشيح المغرب

لم ينل العالم العربي أو أي بلد أفريقي شرف تنظيم هذه البطولة على الرغم من شغف الشعوب العربية والأفريقية باللعبة، وبروز عدد كبير من نجومها وحصول نيجيريا على الميدالية الذهبية لكرة القدم في الألعاب الأولمبية التي جرت في اطلنطا. وحده المغرب تقدّم بترشحين في السابق، وأعاد الكرّة لدورة 2006 بعد أن أعدّ ملفاً فيه الكثير من الجدية والحنكة، وحاز هذا الملف على إعجاب هيئة الإختيار في الـ"فيفا" وعلى تقدير رئيس الاتحاد الدولي **جوزف بلاتر**. وتضمن الملف عرضاً لما أنجزه المغرب من تحضيرات حتى الآن وما سينجزه إذ تم اختياره للتنظيم وأهمّه:

التجهيزات الرياضية: سيتم بناء 9 ملاعب من ضمنها الملعب الأساسي في الدار البيضاء بقيمة 6 مليارات درهم مغربي (نحو 3,8 مليارات فرنك فرنسي)، إضافة إلى تطوير 3 ملاعب أخرى. وأبدت جهات عربية من بينها السعودية استعدادها للمساندة المالية لإنجاز هذه التجهيزات وتوابعها.

شبكة الطرق: يملك المغرب نحو 375 كلم من الطرق السريعة (أوتوستراد)، وينتظر أن ترتفع إلى 633 كلم في العام 2004، في حين لم تكن هذه الشبكة سوى 62 كلم في 1992.

الاتصالات والبث التلفزيوني: يملك المغرب تجهيزات أساسية أنجزتها مؤسسات وكفاءات مغربية في مجال التلفزيون والاتصالات، وتمّ تلزيم مشاريع جديدة إلى شركات أجنبية لتعزيز الشبكة خصوصاً بالنسبة للهاتف الخليوي والإنترنت والوسائل العصرية الأخرى.

الطاقة الفندقية: يتمتع المغرب بطاقات ومنشآت سياحية مهمة، وسيتم إثراؤها بنحو 50 ألف سرير جديد، مع العلم أن الفنادق في المغرب تمتاز بجودة في البناء والتجهيزات والخدمات.

المرافق والخدمات الصحية: أعدّ المغرب برنامجاً خاصاً للتكوين والتدريب لإنشاء خبرات وكفاءات عالية في المجال الصحي لدعم ما يملكه حالياً في هذا المجال، وليكون قادراً على توفير أي نوع من هذه الخدمات أثناء كأس العالم بما فيها الخدمات الدقيقة والمتخصصة.

الأمن والسمعة المغربية: يكاد موضوع الأمن يكون نقطة القوة الأهم في ملف ترشيح المغرب، إضافة إلى أن الشعب المغربي لا يعرف معنى الشغب والعنف في الملاعب عكس البلدين المنافسين له في الترشيح وهما ألمانيا وانكلترا.

ويحظى المغرب بثقة وتقدير جميع بلدان العالم وقادتها، وهو ما ظهر من خلال التفاف العالم حول الملك **محمد السادس** إثر وفاة والده المرحوم **الحسن الثاني**.

دعم دولي وعربي

هناك العديد من دول العالم التي تؤيد المغرب لنيله حق تنظيم كأس العالم في كرة القدم، فإذا تم ذلك فسوف تجنّد للحدث طاقات بشرية لا حصر لها، وسوف يتم استقطاب أموال ضخمة، وقد تم تقديرها من جانب المغرب، وأدرجت في ملف الترشيح وسائل الحصول على التمويلات. وينتظر أن تكون المساهمة العربية كبيرة في هذا المجال لا سيما لإنجاز التجهيزات الأساسية دعماً لإنجاح هذا الحدث الذي يعتبر نجاحاً للبلدان العربية جمعاء، ولا شكّ أن البلدان العربية تملك إمكانات ومؤهلات في ميادين عدة تدخل في إطار تنظيم هذا الحدث.

وكانت الحكومة المغربية قد شكلت هيئة خاصة لتنظيم نهائيات كأس العالم، وهي مكوّنة من شخصيات من القطاع الخاص لديهم إختصاصات في هذه الرياضة وفي إدارة العمليات وفي تنظيم التظاهرات الدولية.

يدعم ذلك كله تصميم وإرادة لدى الملك **محمد السادس** وولي العهد الأمير **رشيد** والحكومة المغربية بأسرها، فحظاً سعيداً للمغرب لتنظيم "المغرب 2006". ■

المؤسسة العربية لضمان الاستثمار

الاستعداد لزيادة رأس المال وإعادة الهيكلة

بدأت المؤسسة العربية لضمان الاستثمار التي تعمل من الكويت إعداد مقترحاتها الخاصة بتعديل الهيكل الإداري وزيادة رأس المال وتوسيع النطاق الجغرافي للضمان. وسيحتاج إدخال هذه التعديلات الأساسية على عمل المؤسسة إلى تعديل اتفاقيتها وإقرار ذلك من مجلس المساهمين ولجنة الإشراف في اجتماعهما المتوقع عقده في الرياض في ربيع العام المقبل.

وكان مجلس المساهمين التي يضم كافة الدول العربية الأعضاء في المؤسسة، والذي يعتبر أعلى سلطة في المؤسسة وافق في اجتماعه الذي عقده في مدينة فاس المغربية في نيسان/ أبريل الماضي على زيادة موارد المؤسسة بمبلغ 100 مليون دولار. وجاء القرار استجابة لتوصية لجنة الخبراء التي كان المجلس قد كلفها في اجتماعه السابق العام 1998 بإعداد تقرير فني شامل حول عمل المؤسسة وسبل تطويره بحيث يأخذ في الاعتبار المتغيرات الكبيرة التي طرأت على التجارة العربية والدولية وأنظمة ضمان الصادرات وحركة الاستثمار منذ تأسيس المؤسسة.

وضمت لجنة المراجعة خبراء دوليين في حقول الضمان والإدارة وترأسها الدكتور **ناصر السعيدي** عندما كان بعد نائباً لحاكم مصرف لبنان. وأمضت اللجنة نحو عام كامل في تقييم الوضع في السوق وفي داخل المؤسسة وانتهت من ذلك بوضع تقرير ضخم ضمنته تقييمها وتوصياتها بشأن مستقبل المؤسسة. وأبرز ما توصلت إليه اللجنة وضع الدول المساهمة أمام خيارين:

– الأول هو الإبقاء على موارد المؤسسة في الحدود الحالية وعندها فإنه سيكون عليها إعادة النظر في الأولويات بغية التركيز مثلاً على نشاط رئيسي واحد مثل ضمان الصادرات بدلا من ضمان الصادرات والاستثمارات وترويج الاستثمار عبر المؤتمرات والمنشورات والندوات... الخ

– الخيار الثاني الذي قدمته اللجنة كان زيادة موارد المؤسسة العربية لضمان الاستثمار بهدف تمكينها من الاستمرار في تقديم خدماتها المهمة في حقلَيّ ضمان الاستثمار وضمان الصادرات، وأقترحت اللجنة استخدام الزيادة جزئيا لتوسيع نطاق ضمان الصادرات بحيث لا تشمل فقط الصادرات العربية إلى الدول العربية الأعضاء بل الصادرات العربية إلى الأسواق الأجنبية أيضا، وذلك بهدف تشجيع حركة التصدير إلى الأسواق العالمية. وأيدت اللجنة خيار توسيع عمل المؤسسة العربية لضمان الاستثمار بالنظر للنمو الكبير الحاصل والمرتقب في تدفقات التجارة والاستثمارات بين الأقطار مع ما سينجم عنه من زيادة كبيرة في الطلب على خدمة الضمان.

مامون ابراهيم حسن

يبقى القول أن مجلس المساهمين تبنى في اجتماع فاس توصية لجنة الخبراء بأن يتم ربط زيادة الموارد بإنشاء مجلس إدارة للمؤسسة يجتمع دوريا فيوفر بالتالي سلطة لاتخاذ القرارات خلال السنة المالية، مما يدعم دور مجلس المساهمين الذي لا يجتمع إلا مرة واحدة كل سنة كما أنه في بعض الحالات (كما حصل بعد الغزو العراقي للكويت) لم يجتمع لسنتين متواليتين فبقيت معظم شؤون المؤسسة معلقة من دون اتخاذ قرارات بشأنها. يذكر أن المؤسسة العربية لضمان الاستثمار هي الوحيدة بين مؤسسات العمل العربي المشترك التي لم يلحظ نظامها إنشاء مجلس إدارة، إذ رأت الدول المؤسسة بدلا من ذلك تزويدها بمجلس إشراف يجتمع أربع مرات سنويا مع الإدارة لكنه لا يتمتع بصلاحيات تقريرية. وكان الهدف من ذلك تعزيز استقلالية الإدارة التنفيذية وإضفاء أقصى المرونة على عمل المؤسسة التي تحتاج إلى اتخاذ قرارات سريعة ذات طابع فني في تعاملها مع القطاع الخاص. هذه الاستقلالية كانت في نظر الخبراء شرطاً مهماً لنجاح المؤسسة في الفترة السابقة، لكن الظروف والمتطلبات الجديدة تجعل المؤسسة في حاجة إلى تمثيل قوي للمساهمين وحضور أقوى في القرارات ورسم السياسات. وهذا الأمر مفيد للطرفين لأن المساهمين عندما يشتركون بصورة دورية في القرار يصبحون أكثر إيجابية وأكثر استعدادا لدعم المؤسسة بما يلزم من قرارات أو موارد.

في الوقت نفسه قررت الدول العربية المساهمة توفير الزيادة في موارد المؤسسة من موارد الصناديق العربية المشتركة على أن يتم

24 عقد ضمان في 4 أشهر

عقدت لجنة الإشراف في المؤسسة العربية لضمان الاستثمار اجتماعها الثاني لعام 2000 في 2000/6/24 في مقر المؤسسة في دولة الكويت. ونظرت اللجنة في تقرير الإدارة التنفيذية عن نشاط المؤسسة في مجال عمليات الضمان التي شملت 24 عقداً خلال الثلث الأول من العام بلغت قيمتها نحو 24 مليون دولار أميركي، كما استعرضت الأنشطة المكملة والخدمات المساندة التي تقدمها المؤسسة في مجال التقارير والدراسات وتنظيم الملتقيات وترويج الاستثمار وتنمية الموارد البشرية حتى نهاية شهر نيسان/ابريل من العام الحالي.

ومن المعروف أن اللجنة تضم بالإضافة إلى رئيسها السيد فهد راشد الإبراهيم كبير مدراء الاستثمار في الهيئة العامة للاستثمار في الكويت كلاً من السادة القحطاني المستشار الاقتصادي، مدير عام إدارة العلاقات الاقتصادية العربية والإسلامية في وزارة المالية والاقتصاد الوطني في المملكة العربية السعودية، وجاسم راشد الشامسي مدير الميزانية في وزارة المالية والصناعة في دولة الإمارات العربية المتحدة، وعبد الفتاح بن منصور الخازن العام – وزارة المالية والتجارة والصناعة والصناعة التقليدية – في المملكة المغربية، ومرتضى محمد بن فاضل مدير عام بنك تنمية عمان في سلطنة عمان، وبرهان الدجاني أمين عام الاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية ممثلاً للقطاع الخاص.

اتخاذ قرار بطريقة التمويل وإجراءاته في الاجتماع المقبل للمجلس المتوقع عقده في مدينة الرياض في نيسان/ أبريل من العام 2002. وتضم المؤسسات العربية المشتركة كلا من صندوق النقد العربي والصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي، والهيئة العربية للإنماء الزراعي – مقرها السودان أو المصرف العربي للتنمية الإقتصادية في أفريقيا BADEA.

وطلب مجلس المساهمين من إدارة المؤسسة وضع اقتراحاتها بشأن صيغة اختيار مجلس الإدارة والصلاحيات التي ستناط به وكذلك وضع المقترحات بشأن نظام لضمان الصادرات إلى خارج الأسواق العربية.

يذكر أن مؤسسات ضمان الصادرات في العالم أصبحت العمود الفقري لترويج الصادرات الوطنية وفي الوقت نفسه تنقية التجارة الدولية من خلال محاربة النكول عن الدفع ووضع لائحة سوداء عالمية بالتجار أو المستوردين الذين يخلون بالتزاماتهم التعاقدية. ويؤدي هذا الأمر فوراً إلى حرمان المستورد من ضمان الصادرات التي توفره المؤسسات المتخصصة في بلد التصدير وبالتالي قدرته على التعامل مع الشركات الدولية التي تلجأ دائما إلى تغطية مؤسسات ضمان (وتمويل) الصادرات. وكانت مؤسسات الضمان العالمية قد أنشأت اتحاد "بيرن" ليكون الإطار العملي والقانوني لتنسيق عملياتها. ويتمثل الدور الأساسي للاتحاد الأوروبي في تبادل المعلومات المستخدمة في وضع اللائحة السوداء الدولية، وهو ما يساهم بقوة في تنقية التجارة الدولية من مشاكل التسديد ومخاطر النكول. وعلى سبيل المثال فإن مؤسسة "كوفاس" الفرنسية لضمان الصادرات تمتلك قاعدة معلومات حول أكثر من مليون ونصف مليون مستورد للمنتجات الفرنسية وتضم قاعدة البيانات هذه ملفاً خاصاً بكل عميل للمصدرين الفرنسيين يحدد حجم التسهيلات المعطى له ويتضمن تاريخ معاملاته. ورغم أهميته للتجارة الدولية فإن الدول العربية لم تنضم إلى اتحاد بيرن بسبب وجود إسرائيل عضواً فيه وحتى لا يكون عليها تبادل المعلومات حول حالات النكول في العالم العربي مع أجهزة الدولة العبرية. لكن الدول العربية أنشأت ما يمكن اعتباره نظاماً عربياً للضمان يضم مؤسسات ضمان الصادرات في سبع دول عربية وأخذت على عاتقها وضع لائحة سوداء بحالات النكول أو عدم الملاءة يتم تبادلها مع البنوك العربية. ■


جميل الحجيلان

شراكات الخليج الاقتصادية

إحساس بوطأة التنازلات مقابل ضآلة المكاسب

لماذا صعّدت دول مجلس التعاون الخليجي فجأة من لهجة الحوار مع شركائها الاقتصاديين الرئيسيين وخصوصاً مع الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة؟ فالمذكرة التي تقدّمت بها المملكة العربية السعودية الى الأمانة العامة لدول المجلس حول مستقبل المباحثات الاقتصادية مع هذه المجموعة الأوروبية، طالبت بوضع حد لمفاوضات دخلت الآن عامها الثاني عشر من دون التوصل إلى نتائج ملموسة مهددةً بقطع هذه المفاوضات اذا لم يتم التوصل لاتفاق بشأن التجارة الحرة بين المجموعتين خلال هذا العام.

إلا أن طول أمد المفاوضات – وعلى الرغم من أهميته – لا يمثل برأي عدد من المراقبين والمحللين السبب الرئيسي لتصعيد حدّة هذا الحوار. ويرصد هؤلاء سببين رئيسيين آخرين لذلك. السبب الأول سياسي يتمثل في الغضب الخليجي إزاء تصاعد الحملات الأميركية والأوروبية ضد دول المجلس ولا سيما السعودية، بشأن إنتهاك حقوق الأنسان في هذه الدول وإصرار اميركا والاتحاد الاوروبي على إدراج هذه القضية على جدول أعمال اجتماعاتها الدورية مع دول المجلس، بل وربطها بالتقدم الذي يمكن تحقيقه بشأن التعاون الإقتصادي. أما السبب الثاني فهو اقتصادي – سياسي ناجم عن إحساس دول المجلس ولا سيما السعودية أيضاً بضخامة التنازلات التي باتت تقدمها بموجب شروط انضمامها لاتفاقية "الغات" في ما يخص رفع قيود الدولة عن العديد من الانشطة الاقتصادية الحيوية والتي ارتبطت لسنوات طويلة بمظاهر السيادة وهيبة الحكم. ويزداد هذا الإحساس وطأة كون دول المجلس لا تشعر بأنها قد حصلت في مقابلها على أية مكاسب بشأن تنمية وتنويع صادراتها تعوّضها عن الخسائر التي ستحدثها تلك التنازلات.

وتزامنت الحملة الخليجية المضادة مع الاجتماع الأخير الذي عقدته دول المجلس مع الاتحاد الأوروبي خلال شهر أيار/مايو الماضي في بروكسل. وتشير المذكرة الى ضرورة التذكير بأن مجلس التعاون كان قد طالب اثناء ابرام اتفاقية التعاون العام 1988 مع الجانب الاوروبي بالجمع بين هذه الاتفاقية واتفاقية التجارة الحرة وعدم ابرام اتفاقية التعاون الا في نفس الوقت الذي تبرم فيه الاتفاقية التجارية او على الاقل تأجيل دخول اتفاقية التعاون حيز التنفيذ حتى يتم ابرام الاتفاقية التجارية. ولم يتنازل مجلس التعاون الخليجي عن موقفه هذا امام الحاح المجموعة الاوروبية الا بسبب الوضع السياسي الذي كان سائداً في المنطقة وبعد حصوله على التزام من المجموعة الاوروبية بالتفاوض بشكل سريع حول اتفاقية التبادل الحر.

وتتناول المذكرة رؤية المجلس لطبيعة اتفاقية التجارة الحرة حيث تشير الى ان هدف دول المجلس لا يقتصر على التوسع الحالي لصادراتها لمعالجة العجز في الميزان التجاري مع اوروبا الذي يصل الى 17 مليار دولار سنوياً والذي يصل حجمه التراكمي منذ توقيع اتفاقية التعاون العام 1988 الى نحو 100 مليار دولار، بل ان هدف دول المجلس العمل على توسيع تشكيلة المنتجات والاستثمارات الاجنبية في اطار اتفاقية التبادل التجاري الحر.

بُعيد الاجتماع لم يخفِ الشيخ **جميل الحجيلان** الامين العام لمجلس التعاون لدول الخليج العربي اصرار دول المجلس على التوصل لاتفاق أنشاء منطقة تجارة حرة بين دول المجلس وبين الاتحاد الاوروبي، خصوصاً أن العقبة التي كان يضعها الاتحاد أزيلت إثر إقرار قادة دول المجلس خلال قمة الرياض على جدولة تطبيق الاتحاد الجمركي. وقال **الحجيلان** ان دول الخليج تسعى من خلال تلك المباحثات الى ايجاد علاقات تجارية اكثر عدلاً وتوازناً مع الاتحاد الأوروبي الذي يعد الشريك التجاري الاول لها بواقع 34 مليار دولار، حيث سعت دول الخليج وبشكل دائم الى ايجاد انسياب منتظم للصادرات الاوروبية الى اسواقها المحلية.

وشدّد **الحجيلان** على عدم قبول دول الخليج ان تتحول قضية حقوق الانسان الى مسألة ذات طابع ثنائي في ظل اصرار دول الاتحاد الاوروبي على ان تدرج هذه القضية في جدول اعمال كل الاجتماعات الثنائية بين الجانبين، فهذه القضية كما أكّد **الحجيلان** ذات بعد عالمي والمكان الصحيح لبحثها هو الامم المتحدة.

ووصف **الحجيلان** الحملة التي تعرضت لها مؤخراً الدول الخليجية، وخصوصاً السعودية بشأن المحافظة على حقوق الانسان، بأنها اتسمت بالجهل وعدم الدراية والتحامل، واشار الى اعتماد دول الخليج في ردها على تلك الهجمات، على ايضاح مدى عناية الشريعة الاسلامية بحقوق الانسان، وهو ما اكدت عليه الكلمة التي القاها الامير **سعود الفيصل** وزير الخارجية السعودي ورئيس الدورة الحالية للمجلس الوزاري اثناء اعمال الاجتماع مع الاتحاد الاوروبي في بروكسل.

ووفقاً لمصادر اقتصادية خليجية، فان دول المجلس تعاني الآن من وجود عوائق تحول دون الانسياب الحر لصادراتها الرئيسية الى الاسواق الاوروبية التي تتمثل في الصناعات الحساسة وتشمل البتروكيميائيات والمشتقات النفطية والالمنيوم وبعض السلع الزراعية، حيث تستهدف دول المجلس رفع كامل الضرائب التي تفرضها الدول الاوروبية على وارداتها من الدول الخليجية والتي تراوح بين 5,5 الى 6 في المئة. وقال ان دول الخليج تستهدف ان يتم رفع تدريجي لتلك الرسوم ابتداءً من تاريخ ابرام اتفاقية التجارة الحرة.

الا أن موضوعات الخلاف الخليجي – الاوروبي لا تقتصر على موضوع الصادرات فقط، وأنما تشمل أيضاً تقاعس الدول

الأوروبية عن زيادة نسبة تدفق الاستثمارات المباشرة والمشروعات المشتركة ونقل التقنية الى دول المجلس وهي جميعها موضوعات ترى فيها دول المجلس، خطوات ضرورية للتخفيف من حدة الخسائر التي تتكبدها بموجب شروط انضمامها لاتفاقية "الغات" من جهة، ولضمان تسريع عملية التنويع الاقتصادي – التي تعتبر امراً حيوياً لمستقبل المنطقة على المدى البعيد حيث ان رفاهيتها واستقرارها يتوقفان على ذلك – من جهة أخرى.

وما يزيد من اهمية دول الخليج كمصدر للنفط بالنسبة لاوروبا، هو ان النفط ما زال يمثل اهم مكونات استهلاك دول الاتحاد الاوروبي من الطاقة وهي 45 في المئة. وكانت دول مجلس التعاون الخليجي هي المصدر المهم الوحيد لواردات الاتحاد الاوروبي من الطاقة البالغة 23 في المئة من اجمالي وارداتها العام 97، كما ان اعتماد دول الاتحاد الاوروبي على الطاقة الخارجية، من المقرر ان يزيد بنسبة تراوح ما بين 50 الى 60 في المئة حتى العام 2010 وحتى ذلك الحين سيكون النفط والغاز من اهم مصادر الطاقة.

اما بخصوص تنمية الاستثمارات المشتركة، فانه يمكن هنا ان تسجل نقطة ايجابية وهي ان الدول، اعضاء الاتحاد الاوروبي، تعد ثاني اهم مستثمر اجنبي في دول مجلس التعاون قبل اليابان وفي المرتبة الثانية بعد الولايات المتحدة. وعلى النقيض من الاستثمارات الاميركية والتي تتركّز في قطاع واحد فقط هو قطاع البتروكيميائيات، فان استثمارات دول الاتحاد الاوروبي، تتميّز بتنوعها حيث تمتد الى القطاعات الصناعية. ففي المملكة العربية السعودية، على سبيل المثال، تعتبر الدول الاعضاء في الاتحاد الاوروبي المستثمر الاجنبي الرئيسي في ستة من سبعة قطاعات صناعية والثانية في قطاع البتروكيميائيات الذي تحتل الولايات المتحدة صدارته. ومع ذلك فإن حجم الاستثمارات الاوروبية في الخليج لا تمثل سوى واحد في المئة فقط من الاستثمارات الاوروبية الدولية المباشرة، بالتالي فإن المطلوب اتخاذ خطوات مهمة لاستقطاب وتنمية المزيد من الاستثمارات الاوروبية في المنطقة.

كما أنه من اللافت للنظر انه على الرغم من حجم المشروعات الاوروبية في المنطقة، وكذلك المصالح الاوروبية الاقتصادية المشتركة، فإن برامج التعويض الجزئي Offset التي ينفذها الجانب الاوروبي، لا تضاهي برامج مماثلة تنفذها دول اوروبية اخرى في دول اخرى. كذلك فإن حصة السوق الأوروبية من الصادرات الصناعية الخليجية هي حصة محدودة اذا ما قورنت بحصة الاسواق الاوروبية والآسيوية.



إصرار خليجي على منطقة تجارة حرّة

اما بخصوص المفاوضات الخليجية الاميركية بشأن التوصل إلى اتفاقية للتجارة الحرة، فقد شهدت هي الاخرى حرارة للأسباب نفسها. وقد شهدت الاجتماعات الثنائية بين وفد تجاري اميركي زار عدداً من الدول الخليجية مؤخراً تمهيداً للاجتماع السنوي بين الجانبين في وقت لاحق هذا العام، تركيزاً خليجياً واضحاً على موضوعات حيوية بالنسبة له مثل نقل التكنولوجيا الاميركية الى دول المجلس وتنفيذ مشروعات استثمارية مجدية تتناسب والمناخ الاستثماري والمزايا المتاحة لرأس المال الاجنبي وتوفّر مصادر التمويل كما تركز على اهمية بذل الجهود لتشجيع المستثمرين على الدخول في مشروعات مشتركة وضرورة استغلال برامج التوازن الاقتصادي لنقل التكنولوجيا ودفع حركة تنفيذ المشروعات المشتركة، بالاضافة طبعاً الى تشجيع الصادرات وحقوق الملكية الفكرية والتكامل الاقتصادي.

وغني عن القول ان العلاقات التجارية الخليجية الاميركية متشعّبة وقديمة ومهمة لكلا الطرفين، اذ تستورد الولايات المتحدة اكثر من 20 في المئة من احتياجاتها النفطية من دول المجلس. وتشير تقديرات العام 1998 الى ان مجموع صادرات دول المجلس الى الولايات المتحدة وصل الى نحو 9 مليارات دولار ووارداته منها 15 ملياراً، ما نتج عن ذلك عجز باكثر من 6 مليارات دولار لصالح الولايات المتحدة الاميركية. كما ان تجارة دول المجلس مع اميركا تمثل ما يناهز 75 في المئة من إجمالي قيمة التجارة العربية مع الولايات المتحدة وهو مؤشر قوي على كبر حصة دول المجلس من اجمالي تجارة الدول العربية مع الولايات المتحدة. وتزيد حصة المملكة العربية السعودية وحدها على نصف تجارة العرب مع اميركا حيث بلغت العام الماضي 16,863 مليار دولار في حين شكلت تجارة دول المجلس الخمس الاخرى مجتمعة اقل من 25 في المئة وبلغت حصة الامارات وحدها 9,254 في المئة.

وفي ما يخص نقل التكنولوجيا وزيادة الاستثمار الاميركي بدول المنطقة، تتطلع دول المجلس بشكل خاص الى قيام الولايات المتحدة بتكرار تجربتها في اقامة شراكة ستراتيجية مع الدول الآسيوية من خلال ASEAN معها. وترى دول المجلس انها كتجمّع إقليمي بإمكانه ان يقيم شراكة مماثلة مع الولايات المتحدة حيث تتوفر عناصر النجاح لهذه الشراكة، مثل وجود اسواق الاستهلاك الخليجية للبضائع الاميركية وانفتاح الاسواق التجارية والمالية الخليجية والاستقرار السياسي والاجتماعي في دول المنطقة وارتباط العملات الخليجية، بالعملة الاميركية الى جانب توفر المواد الخام الاولية مثل النفط والغاز والبتروكيميائيات والالمنيوم. ولا ننسى ان دولاً خليجية مثل السعودية والكويت اقدمت في الآونة الاخيرة على اتخاذ العديد من الخطوات لتشجيع استقطاب الاستثمارات الاجنبية الى بلدانها وخصوصاً في قطاعات الغاز والنفط وبالاضافة الى ما سبق أن اتخذته دول التعاون الاخرى من اجراءات تحريرية لاقتصادياتها وفتح المجال امام الاستثمارات الاجنبية. ■

الغاز بدل النفط للإستهلاك المحلّي

ليبيا: قانون جديد لحفز الشركات الأجنبية

تعتمد الجماهيرية الليبية سياسة نفطية جديدة تهدف الى رفع صادراتها من النفط الخام، وهي تحاول الإفادة من خبرات شركات النفط العالمية لزيادة إنتاج البترول وتسويقه عالمياً ولتحويل الطلب في السوق المحلية من النفط ومشتقاته الى الغاز الطبيعي لتحرير كميات أكبر من النفط للتصدير.

فمن ناحية جهودها لرفع مستوى الإنتاج، أجرت شركة النفط الوطنية مؤخراً جولة جديدة من الإتصالات لعقد اتفاقيات التنقيب والمشاركة في الإنتاج مع شركات النفط العالمية، كما دعت هذه الشركات للدخول معها في مفاوضات للإستثمار في هذا القطاع. وفي هذا الإطار، عقد اجتماع مهم أواسط شهر أيار/مايو المنصرم في طرابلس الغرب شارك فيه ممثلون عن نحو 50 شركة بترول عالمية، معظمها أوروبية، حيث قدّمت الشركة الوطنية شرحاً مفصلاً حول كيفية إجراء المفاوضات لعقد صفقات التنقيب والإنتاج وإبرام العقود بهذا الشأن، خصوصاً في غياب القوانين المنظمة لهذا القطاع بعد تأجيل إبرام قانون النفط الجديد بسبب عملية إعادة تنظيم الحكومة الليبية، التي أدّت إلى حلّ الوزارات في الحكومة المركزية.

وتجري حالياً عمليات تفاوض عدة ثنائية ومباشرة بين الشركة الوطنية وشركات أجنبية. وتتبع هذه المفاوضات القواعد التنظيمية التي اعتمدت سابقاً في المرحلة الثالثة من اتفاقيات التنقيب والمشاركة في الإنتاج التي تمت في العام 1989، مع بعض التعديلات عليها. وتأمل الشركة الليبية في أن تتمكن من توقيع عدد من العقود بحلول ربيع العام 2001.

وأوضحت مصادر الشركة أنها تفضّل أن يتم توقيع هذه العقود في إطار القانون الجديد للنفط، وهي انتهت من إعداد مسودة هذا القانون لطرحه أمام الحكومة والبرلمان للموافقة. ويؤمن مشروع القانون الجديد حوافز عدة للشركات الأجنبية بحيث أنه يوجب أن تبرم العقود التشغيلية بشكل يضمن الشفافية. كما أنه يضع الآلية اللازمة التي تضمن مشاركة أكبر عدد ممكن من الشركات العالمية من خلال المناقصات العامة المفتوحة. ويقضي أيضاً بإخلاء مساحات تشغلها حالياً شركات نفط محلية لمصلحة شركات أجنبية. ومن الحوافز التي أوجدها مشروع القانون الجديد إعفاءات من الضرائب والرسوم الجمركية وتسهيلات في توظيف الأجانب وتحويل أموالهم إلى الخارج.

وما لا شك فيه أن هناك عدداً كبيراً من الفرص الإستثمارية للشركات الأجنبية في ليبيا. فجميع الدراسات التي أجرتها الشركة الليبية وشركاؤها العالميون على الأحواض التراسبية في أنحاء البلاد، تشير الى أن هناك كميات لا يستهان بها من النفط الخام والغاز الطبيعي وخصوصاً في حوضيّ "مرزوق" و"غدامس"، علماً أن احتمالات وجود حقول "عملاقة" تعتبر ضئيلة وغير واقعية، وهناك ايضاً إمكانية وجود نفط وغاز في منطقة "سيرينايكا"، وبالأخص منطقة "بلاجيا" وفي المياه الإقليمية في خليج سرت، وقد توجد أيضاً كميات صغيرة في حوض سرت حيث تمّ اكتشاف معظم احتياطي النفط والغاز في ليبيا.

مواقع للمشاركة الأجنبية

وفي انتظار إصدار القانون الجديد، قامت شركة النفط الوطنية بتحديد 80 موقعاً على الأراضي الليبية وفي البحر قبالة السواحل الليبية لفتحها أمام المشاركة الأجنبية. وتتوزّع هذه المواقع على ست مناطق جيولوجية وهي:

– المنطقة البحرية: التي تغطي جميع المساحات البحرية قبالة الشواطىء الليبية وفيها 13 موقعاً (o1 - o13).

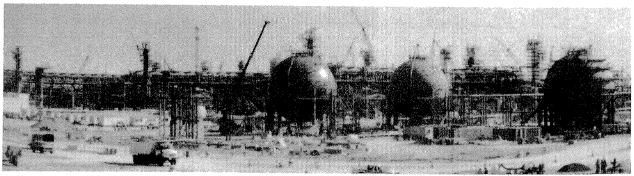
– حوض سيرانيكا يغطي شمال شرقي البلاد الذي لم يشهد إلا عدداً قليلاً من عمليات التنقيب وفيه ثمانية مواقع (C1 - C8).

– حوض سرت الذي يمثل المنطقة الأكثر تنقيباً في ليبيا والتي تعتبر مركز الإنتاج النفطي في البلاد، ويضمّ هذا الحوض 53 موقعاً (S1 - S53).

– حوض "تريبوليتانا" في شمال غربي ليبيا وهو يضمّ ثلاثة مواقع (T1 - T3).

– حوض غدامس الذي يغطّي المنطقة الغربية وفيه ستة مواقع معروضة للمشاركة (G1 -G6).

– حوض مرزوق الذي يغطّي جنوب البلاد وفيه 13 موقعاً (M1 - M13) وقد أعطي حق الإستثمار في أحد مواقعه M4 – لجموعة شركات أوروبية بقيادة شركة OMV النمساوية في تشرين الثاني/ نوفمبر 1999.



تجدر الإشارة إلى أن هناك 15 موقعاً تجري مفاوضات حولها مع شركات أجنبية وقد تم حجزها.

تطوير قطاع الغاز الطبيعي

وفي إطار السياسة النفطية الرامية إلى زيادة الصادرات النفطية، وجّهت الدعوة إلى المستثمرين الأجانب للمشاركة الفعلية في قطاع الغاز في ليبيا من خلال إستغلال الإحتياطي الموجود وإنماء السوق المحلية للغاز بغية إستبدال الطلب المحلّي على النفط الخام والمنتوجات البترولية بالطلب على الغاز الطبيعي.

كما أن الشركة الوطنية للنفط إستطاعت أن تؤمن الإستثمارات المطلوبة لتنمية عدد من حقول جديدة للغاز المصاحب والطبيعي المكتشفة سابقاً والتي لم تستثمر بسبب عدم توفر الإستثمارات والأسواق التصديرية المطلوبة ومن هذه الحقول:

– حقل الفارغ بمرحلتيه الأولى والثانية وقد تمّ إكتشافه العام 1960.

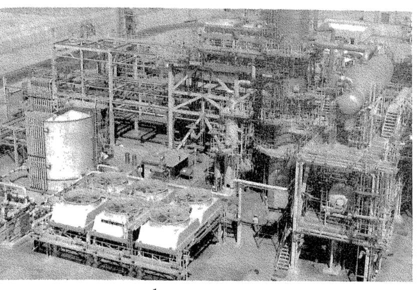
– حقل ضهرة/جفرة الذي توقف الإنتاج فيه منذ أوائل السبعينات.

– حقل التحدي.

– هذا بالإضافة إلى إنتاج الغاز الطبيعي في موقع NC-41 وحقل الوفا اللذين تشغلهما شركة آجيب الإيطالية وذلك في إطار "مشروع إنتاج الغاز في غرب ليبيا".

وفي أواسط العام 1999، قدّرت مصادر رسمية حجم الإحتياطي المتبقي من. الغاز في ليبيا بـ 1040 مليار متر مكعب منها 55 في المئة في شكل غير مصاحب وذلك من أصل 1538 مليار متر مكعب تمّ إكتشافها. وقد مثّل ذلك تراجعاً بنسبة 21 في المئة عن التقدير الذي أعطي في أواسط التسعينات والذي بلغ 1313 مليار متر مكعب. ويعتقد أنه من الممكن إكتشاف كميات مهمة من إحتياطي الغاز الذي يمكن لشركة النفط الوطنية إستخراجه إذا ما توفرت الإستثمارات اللازمة لذلك والذي يمكن للمستثمرين أو الشركاء الأجانب الإفادة منه أيضاً. ومن هذه الكميات مخزون الغاز في حقول الموقع NC-98 وبوري والأمل والإنتصار (قبعة الغاز) والعطشان.

كما أن السوق الليبية تفتح المجال، أمام الإستثمار الأجنبي في إنشاء مشاريع جديدة لتصنيع الغاز إضافة إلى إعادة تأهيل وتوسيع المصانع السبعة الموجودة حالياً في باهي وضهرة ودفاه والواحة وسرت I وII ومرسى البريجا. وذلك ضمن شروط تجارية قابلة للتفاوض.



وأوضحت مصادر في شركة النفط الوطنية أنها ترحب بمشاركة شركات النفط العالمية في عمليات تسويق وتوزيع الغاز في ليبيا خصوصاً وأن لليبيا خبرة محدودة في هذا المجال. ولتحفيز هذه المشاركة قد تلجأ الشركة إلى اعتماد قواعد التسعير العالمية في سوق الغاز المحلية أو اعتماد إجراءات لمقايضة الغاز بالنفط.

وتتوقع مصادر رسمية أن يرتفع حجم الطلب على الغاز في ليبيا من 5،3 مليارات متر مكعب في 1997 إلى 18 مليار م.م. في العام 2000 ومن ثم إلى 22 مليار م م في 2010. إضافة إلى ذلك فإن البلاد بحاجة إلى كميات متزايدة من الغاز لضخها في حقول النفط الكبيرة المترهلة. فهذه التوقعات المتفائلة حول تزايد حجم الطلب على الغاز تعتبر أنه سيتم تحول شبه كلّي من استعمال الفيول والمواد البترولية لتغذية المصانع ومحطات إنتاج الطاقة إلى الغاز الطبيعي، ولكن هذا يتوقف بالتأكيد على العرض المتوفر في السوق.

ولاستيعاب هذا التضخم في الطلب المحلّي، يجب توسيع شبكة توزيع الغاز الموجودة حالياً والتي تمّ بناؤها في أوائل الثمانينات ولم توسع إلّا قليلاً على الرغم من تزايد الطلب على الغاز بحيث أن طاقتها الحالية تمكنها من توزيع نحو عشرة مليارات م3 سنوياً.

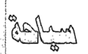
ويشكل خط الأنابيب الساحلي أحد الأجزاء الرئيسية لشبكة توزيع الغاز المحلية، وهو يتضمن خطاً لأنابيب الغاز طوله 910 كلم وطاقته لا تتعدى 4،2 مليارات م م سنوياً. وهو يمتد بمحاذاة جزء كبير من الساحل ويربط بين موزع مرسى البريجا في الشرق ومدينة خمص في الغرب مروراً بمدينتي سرت وميسوراتا. ويغذي هذا الخط أهم المشاريع الإنمائية في ليبيا وهي مصانع الأسمدة الزراعية في مرسى البريجا ومجمع الحديد والصلب في ميسوراتا، كما أنه يغذي بعض مصانع إنتاج الطاقة وتحلية مياه البحر المحاذية له.

وتجري الدراسات حالياً حول جدوى زيادة طاقة خط أنابيب الغاز الساحلي من خلال تركيب محطات ضغط مقوية على طول هذا الخط، ذلك بالإضافة إلى أن هناك مخططاً لتمديد خط الغاز الساحلي شرقاً حتى مدينة بنغازي، وهي ثاني أكبر مدينة في ليبيا.

كما أنه سيجري تلزيم مشروع قريباً لمد أنبوب غاز بطول 65 كلم من "الزويتينا" لتغذية احدى محطات إنتاج الطاقة في بنغازي. وستكون الزويتينا بمثابة صلة وصل مع خط آخر بطول 132 كلم من حقول الغاز في بو أطيفل والنافورة والحزيرة وصولاً إلى مرسى البريجا. كما سيتم إطالة الخط غرباً من مدينة خمص إلى الزاوية ومليثا مروراً بطرابلس الغرب.

تنفيذ هذه المشاريع وخلق غيرها من المشاريع الآيلة إلى توسيع الشبكة، سيكونان عنصراً أساسياً في مسار تحويل الطلب في السوق المحلية من المشتقات النفطية إلى الغاز وبالتالي سيكونان عنصراً أساسياً لزيادة صادرات الدولة من البترول. ■

د. ناجي أبي عاد



"ماريوت" في خدمة المجتمع وبرنامج مكافآت عالمية

شارك 145 ألف موظف في 2000 فندق تابع لماريوت العالمية في 58 بلداً بحملة "خدمة المجتمع".

تتيح هذه المبادرة السنوية المجال أمام الموظفين للتطوع لتقديم الخدمات العديدة التي تحتاجها بعض المجتمعات، وخصصت ماريوت 4 ملايين دولار للتبرعات والمساعدات الإنسانية. وتركز المبادرة التي أطلقت منذ عامين على محاور أربعة فرص العمل، الخدمات العائلية، المشاركة في المجتمعات ورعاية الخدمات العامة.

من جهة أخرى، أعلن برنامج "مكافآت ماريوت العالمية" عن توقيع عقد شراكة مع طيران الإمارات والخطوط السريلانكية تمنح المسافرين على رحلات الناقلتين "أميال سكاي واردز" غير محددة تتيح لهم الحصول على تذاكر مجانية عند إختيارهم الإقامة في أي فندق يحمل أحد أسماء ماريوت التسعة المنتشرة حول العالم. وبذلك يقدم برنامج "مكافآت ماريوت العالمية" أميالاً إضافية من خلال 40 شركة طيران عالمية.



انطوان نجار (الوسط) يستلم الجائزة

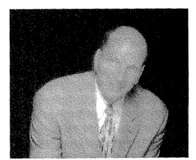
.. وماريوت دبي: أفضل فندق لرجال الأعمال

فاز فندق جي دبليو ماريوت دبي بجائزة أفضل فندق لرجال الأعمال في الشرق الأوسط حسب استفتاء أجرته مجلة "ترافل انتلجنس ميدل إيست".

وأعرب **انطوان نجار** مدير عام الفندق عن شعوره بالفخر لهذا الإنجاز قائلاً "لقد تسلمت هذه الجائزة المرموقة نيابة عن 600 موظف في الفندق وعن عملائنا ايضاً".

وجاء كلامه خلال حفل غداء أقيم في فندق "البستان روتانا" في دبي لتسليم الجوائز، حضره أكثر من 300 شخص من كبار المسؤولين والعاملين في صناعة السفر.

تجديد فندق انتركونتيننتال - الاردن


هانز اولبيرتز

أعلنت شركة فنادق ومنتجعات باس عن انتهاء العمل في واحدة من آخر مراحل مشروع توسعة وتجديد فندق "الاردن انتركونتيننتال" والذي تبلغ كلفته الإجمالية 47 مليون دولار، وشملت هذه المرحلة إنشاء نادٍ جديد لرجال الأعمال.

وأعلنت الشركة بالمناسبة ان مشروع التجديد سيكتمل خلال الصيف الحالي وسيشمل إضافة 121 غرفة وقاعة معارض و8 صالات إجتماعات، بحيث يضمّ 478 غرفة وسبعة أجنحة وموقفاً تحت الأرض لـ196 سيارة.

وقال **هانز اولبيرتز** مدير عام الفندق ونائب الرئيس الإقليمي للعمليات – باس الاردن وفلسطين "زادت التجديدات في طاقة الفندق التشغيلية بإضافة نادي رجال الأعمال وغرف الضيوف وقاعات الإجتماعات والمطاعم، ما عزز مكانته في أوساط رجال الأعمال والسائحين ومنظّمي المؤتمرات في المنطقة وخارجها".

إهتمام بالعائلات

من جهة اخرى أعلن فندق انتركونتيننتال الاردن، عن تقديم خصومات خاصة ومزايا وتسهيلات عديدة للزائرين والعائلات خلال الصيف بمناسبة انتهاء مشروع تجديد وتوسعة الفندق، بكلفة 47 مليون دولار.

وتشمل التسهيلات حصول الزائر الذي يحجز غرفة لشخصين خلال الفترة من 1 حزيران/يونيو إلى 15 ايلول/سبتمبر على خصم خاص بالاضافة إلى خيار من أربعة تشمل غرفة اضافية بنصف السعر، والارتقاء لطابق نادي رجال الأعمال أو الأجنحة الصغيرة ووجبة افطار مجانية لشخصين بالاضافة الى 500 ميل جوي أو 2000 نقطة "بريوريتي غلوب" لأعضاء برنامج مكافآت ضيوف فنادق ومنتجعات باس.


سفير لبنان في الأردن أديب علم الدين (الوسط) ومدير عام الفندق أولبيرتز (الثاني من اليمين) أثناء إفتتاح مطعم طرابيش

قطر: نحو مركز للمؤتمرات

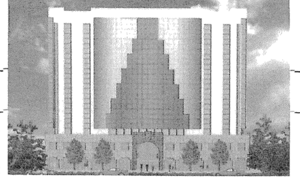

روبرت فان ميرندونك

أعلن **روبرت فان ميرندونك** أن بإمكان الفنادق الراقية في قطر جمع قواها لتحوّل الدوحة إلى مركز عالمي للمؤتمرات.

فان ميرندونك الذي عُيّن مؤخراً مديراً عاماً لفندق ومنتجع شيراتون الدوحة قال أنه كُلّف من قبل الحكومة لإقامة مكتب للمؤتمرات والزوار، هدفه جذب المؤتمرات الدولية إلى البلاد، وبدأ بالتشاور مع نظرائه في قطر حول هذا المشروع.

وأضاف: "تتمتّع قطر بمزايا عدة تؤهلها لأن تكون مركزاً عالمياً رائداً للمؤتمرات لكن الأمر يحتاج للكثير من الترويج، وتساهم الفنادق الجديدة التي تقام حالياً في قطر بتعزيز البنية التحتية اللازمة لهذا التوجه".

وذكر أن القمة الإسلامية في الدوحة، خلال تشرين الثاني/ نوفمبر، فرصة مثالية لقطر لإبراز مؤهلاتها لاستضافة المؤتمرات العالمية.


مجسم هوليداي إن – الدوحة

"هوليداي إن": ادارة فندق في قطر

وقّعت شركة فنادق ومنتجعات باس اتفاقية ادارة أول فندق هوليداي إن في قطر لتسلط الأضواء مجدداً على توسّعها الرئيسي في منطقتيّ الشرق الأوسط وافريقيا.

ووقّع الاتفاقية في الدوحة ريمون خليفة رئيس شركة فنادق ومنتجعات باس الشرق الأوسط وافريقيا ومالك الفندق **خالد بن حمد آل ثاني**.

خليفة قال: "إننا سعداء للغاية بتأسيس شراكة أعمال جديدة أخرى في قطر، وسيساهم الفندق الجديد في جذب المزيد من السائحين ورجال الأعمال لقطر وستلعب إدارة هوليداي إن الخبيرة دوراً كبيراً في نجاح الفندق".

ورافق **خليفة** خلال حفل توقيع اتفاقية ادارة الفندق جورج بخعازي نائب الرئيس – ادارة التطوير والأصول بشركة فنادق ومنتجعات باس الشرق الأوسط وافريقيا.

هوليداي إن – الدوحة يضم 136 غرفة ويقع في شارع ريان قرب مركز المدينة، وهو المنشأة 75 للعلامة في المنطقة.

من جهة أخرى، طرحت سبعة فنادق هوليداي إن في السعودية والبحرين عروضاً خاصة بعطلة الصيف ضمن برنامج جديد تقدّمه لوكلاء السياحة والسفر في خمسة مدن رئيسية.

بدأ تسويق البرنامج في فندق هوليداي إن البحرين، أحد الفنادق السبعة المشتركة. وأشرف على عملية التسويق 38 فريقاً للمبيعات، وشملت المحطات جبيل، الدمام، الرياض وجدّه، حيث عقدوا ورشات عمل مع وكلاء السفر لتقديم أسعار عطلات الصيف الخاصة التي تتوفر في فنادق "هوليداي إن" في هذه المدن.

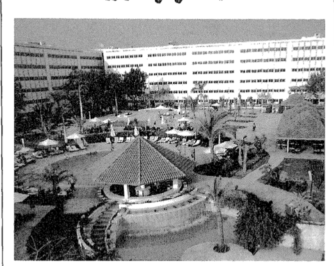


افتتاح فندق "تاورز روتانا"

افتتحت سلسلة فنادق روتانا صرحها الجديد "تاورز روتانا" على طريق الشيخ زايد في الإمارات، ويضم 370 غرفة فخمة.

يتميّز "تاورز روتانا" بغرفه النموذجية وأجنحته الفخمة التي تضم غرفة أو غرفتين أو ثلاث غرف نوم، وتنفرد الغرف بتجهيزاتها العصرية من تلفزيون ملوّن وأقنية فضائية عالمية وخط مباشر للاتصال الدولي وبار صغير ومجفف شعر وأجهزة أمان وتسهيلات لتحضير القهوة والشاي، فضلاً عن خدمات الإنترنت التي يفخر الفندق بتوفيرها لعملائه في كل الغرف، تلبية لجميع حاجات رجال الأعمال.

صيف ممتع مع ستار وود



أعلنت ستار وود عن تقديم العديد من عروض البرامج الصيفية الشيقة تستهدف تقديم افضل الخدمات والعطلات الفندقية للسائحين ورجال الأعمال، وتتوفر في 60 من فنادق المجموعة في افريقيا ودول المشرق العربي ومصر والخليج.

في الامارات يوفّر كل من فندق وأبراج شيراتون دبي وشيراتون ديرة عطلات صيفية غير مسبوقة تتضمن الاقامة لمدة ثلاث ليالي والحصول على ليلة مجانية مقابل 96 دولاراً لليلة بينما يقدم فندق فوربوينتس شيراتون في بحر دبي عروضاً صيفية بأسعار من 69 دولاراً لليلة، ويقدم منتجع وفندق ابراج شيراتون ابو ظبي أسعار 69 دولاراً للغرفة المفردة و79 دولاراً للغرفة المزدوجة.

فنادق شيراتون الثلاثة في مصر في شرم الشيخ والجونة وخليج سوما تقدّم أسعاراً من 66 دولاراً للفرد في الغرف المزدوجة شاملة وجبة الإفطار و77 دولاراً للغرفة المزدوجة خلال فترة الذروة.

ويستطيع ضيوف فندقي شيراتون هليوبوليس وشيراتون رويال غاردنز قضاء العطلات بأسعار من 89 دولاراً لليلة وحتى 120 دولاراً خلال شهري تموز/يوليو وآب/أغسطس، في حين يوفر فندقا شيراتون القاهرة وشيراتون الجزيرة أسعاراً من 115 دولاراً.

أما في الإسكندرية فإن فندق شيراتون المنتزه يوفر أسعاراً من 180 دولاراً او 140 دولاراً للغرفة المفردة شاملة بوفيه الأفطار المفتوح.

ويقدم فندق شيراتون دمشق في سوريا أسعار 143 دولاراً لليلة في الغرفة المزدوجة شاملة جميع الضرائب ويتعين الحجز مسبقاً والبقاء لليلتين كحد أدنى.

أما فندق لوبريستول في بيروت فيوفر حسماً 50 في المئة على السعر الأساسي في الفترة من 15 حزيران/ يونيو الى 30 أيلول/سبتمبر ويشمل السعر الإفطار مع ميزة تأخير موعد المغادرة.

ويوفّر منتجع شيراتون الحمامات في تونس عرضاً بسعر 85 دولاراً للفرد في الغرفة المزدوجة شاملاً الافطار والعديد من المزايا الاضافية كما يمكن لطفلين دون الثانية عشر الاقامة مجاناً في غرفة ذويهم.

كما توفّر فنادق شيراتون الأربعة في كل من الدار البيضاء ومراكش وفاس واغادير في المغرب عرضاً بسعر 111 دولاراً لليلة للغرفة المفردة أو المزدوجة مع الافطار.

"صاب واي" وسوق الأقمشة في مركز البستان



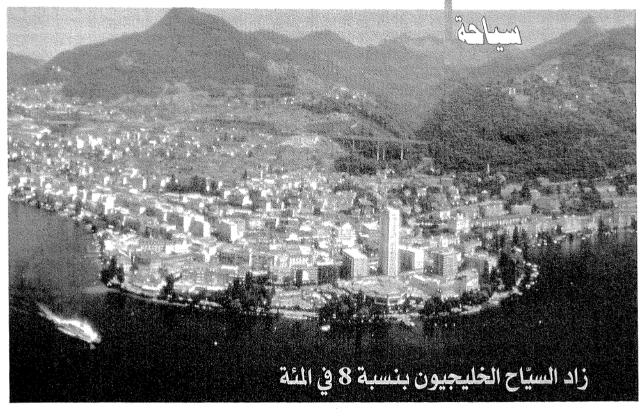
افتتاح الـ"صاب واي"



الحايك يوقّع عقوداً مع المستأجرين

افتتح **عبد الله سعيد آل ثاني** فرعاً لسلسلة مطاعم الـ"صاب واي" العالمية في مركز البستان للتسوّق، حضر الافتتاح **جمال الشعالي** مالك "الصاب واي" في الإمارات وعدد من رجال الأعمال والفعاليات الاقتصادية. وقال **آل ثاني** أن افتتاح الـ"صاب واي" في مركز البستان يأتي في ضوء النجاح الذي حققته هذه السلسلة في استقطاب مجموعة كبيرة من الناس والتي افتتحت فروعاً عدّة لها داخل الإمارات.

من جهة أخرى، أعلن مدير عام المركز **موسى الحايك** أنه سيتم قريباً افتتاح سوق للأقمشة داخل المركز يضم مجموعة من المحال المتخصصة التي تستورد أقمشتها من فرنسا، إيطاليا، سويسرا وبريطانيا.



سويسرا أوروبا مصغّرة تحتضن التنوع الفريد

أندريس ميهر (Andreas Mehr) مدير الترويج الخارجي في هيئة السياحة السويسرية دعا مكاتب السياحة والسفر السعودية إلى تعريف السوق السعودية بالمدن السويسرية الواقعة على ضفاف بحيرة جنيف الكبرى، وقال أن سويسرا عبارة عن أوروبا مصغرة، إذ تحتضن كل التباين المثير للإعجاب والتنوع الفريد من ما أنعمت عليها الطبيعة ومن روائع الابتكارات البشرية.

وتختلف المدن السويسرية من حيث المناظر الطبيعية والجغرافية والتراثية لكنها تقترب من بعضها البعض بفضل خدمات النقل العام المميزة، فمن قطارات يبلغ أطوالها 500 سكة حديد، إلى المراكب البحرية البالغة 170 وموزعة في أساطيل منظمة على أكثر من 20 معبراً مائياً، فإلى حافلات نقل ركاب تعمل على 700 مسار وتتمتع بمستويات فائقة من الأمان والاعتمادية.

فمدينة زوريخ تقع في شمال البلاد وتحتضن أشهر شوارع التسوق في العالم (شارع بانهوف)، إضافةً إلى العديد من المتاحف التاريخية والفنية، تقابلها في الجنوب مدينة لوسيرن التي تمثل السياحة الشعبية نظراً لموقعها على بحيرة لوسيرن الكبيرة واحتضانها لأقدم جسر يقع في أوروبا ويعود إلى القرن الـ14.

وتعتبر مدينة "سانت غالن" العاصمة الشرقية ومركز التعلم والثقافة، بدليل إدراج مكتبتها العامة كتراث ثقافي عالمي نظراً إلى احتوائها الآلاف من الكتب القيّمة والوثائق النادرة.

أما مدينة نيوشاتل في الجهة الأخرى فتتميز بالبحيرات ومزارع العنب وقلعة يناهز عمرها الـ1000 عام وحدائق استوائية ذات ألوان زاهية، وبين صناعة الساعات، لتشكّل جميعها واجهات تعبّر عن الحياة الثقافية والفنية وعن التاريخ الثقافي الفرنسي لقربها من الحدود الفرنسية.

ويشتهر وسط سويسرا بعدد من القمم الجبلية منها "الريغي" (1800 متر) التي تعرف منذ زمن بـ"ملكة الجبال"، فيما تعتبر خطوط السكك الحديد الجبلية الأقدم في أوروبا، وتعود إلى العام 1871 وهي تصل إلى قمة جبل "بيلاتوس" (2130 متراً عن سطح البحر) ولا يزال خطه الحديدي الأكثر انحداراً في العالم.

أما خط "رويتر" المبتكر فهو أول مسار دوراني معلّق في العالم يصل إلى قمة جبل "تيتليس" (3020 متراً) الذي يعتبر أعلى نقطة في وسط سويسرا.

وتوفر منطقة "بيرت أوبرلاند" مكانين ينصح هواة الطبيعة والجبال بزيارتهما، الأول في "يونغ فراو يوخ" بارتفاع 3454 متراً، حيث أعلى محطة قطارات في العالم.. والآخر في "تشيلت هورن" بارتفاع 2970 متراً، حيث

تعاون بين "السويسرية" وسابينا وأميركان لاينز

منحت وزارة النقل الأميركية الحصانة القانونية لممارسة التعاون التجاري بين ثلاث شركات طيران عالمية هي الخطوط الجوية السويسرية وسابينا والخطوط الجوية الأميركية (American Airlines).

وسيؤمن هذا القرار الذي سيبدأ العمل به في 6 آب/أغسطس 2000، الحماية للشركات الثلاث من الإجراءات الأميركية الصارمة المنظمة للمنافسة التجارية، كما أنه سيسمح بتوسيع نطاق عمليات هذه الشركات على خطوط شمال الأطلسي.

وذكرت مصادر الخطوط الجوية السويسرية أن المسافرين على متن أي من هذه الشركات سيستفيدون بموجب هذا القرار من خيارات أوسع في عدد الرحلات التي من المنتظر أن تصل إلى نحو مئة مدينة عالمية وذلك ضمن شبكة خطوط عالمية مؤلفة من 400 مدينة، كما أنهم سيستفيدون من تسهيلات خاصة في معاملات السفر ومن برامج تحفيزية منسقة بين الشركات الثلاث.

وأعرب الرئيس التنفيذي للخطوط السويسرية عن ترحيبه لهذا القرار خصوصاً وأنه سيدعم قدرة الشركة التنافسية في سوق شمال الأطلسي.

وتتمتع شركتا الخطوط الجوية السويسرية وسابينا حالياً بالحصانة القانونية في تعاونهما مع شركة "دلتا" الأميركية، لكن هذا التعاون سينتهي في 5 آب/أغسطس 2000.

وكانت مجموعة الخطوط الجوية السويسرية أعلنت عن نتائج أعمالها في العام 1999 واعتبرت المجموعة أن هذه النتائج كانت مرضية رغم الصعوبات التي واجهت قطاع الطيران المدني عالمياً خلال العام الماضي.

وأوضحت النتائج أن حجم العمليات التجارية بلغ 13002 مليون فرنك سويسري مقارنة بـ 11297 مليون فرنك في 1998، في حين كانت الأرباح – قبل الضرائب والفوائد – 643 مليون فرنك سويسري بتراجع 8,1 في المئة عن العام 1998، كما بلغت الأرباح الصافية 273 مليون فرنك سويسري وذلك بتراجع 24,4 في المئة عن العام 1998.

وذكرت مصادر الشركة أنه سيتم توزيع 24 مليون فرنك سويسري على موظفي المجموعة البالغ عددهم 68442 موظفاً وذلك كحوافز مادية إضافية من مجموع الأرباح، أما بالنسبة للمساهمين فسيتقاضون أربعة فرنكات في مقابل السهم الواحد.



يوجد مطعم دوار يتيح لرتاديه التمتع بمناظر الطبيعة الخضراء على محيط 360 درجة.

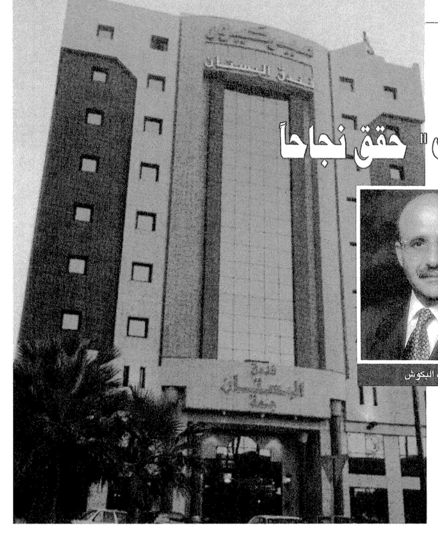
وقال مدير الترويج الخارجي في هيئة السياحة السويسرية أن سويسرا تقدم لجميع الجنسيات ولجميع فئات أعمار زوارها العديد من الأنشطة المتنوعة للترويح عن النفس، من ذلك ركوب الدراجات والتنقل عبر طرق خاصة بها تزيد عن 33 ألف كيلومتر.. وكذلك رياضة المشي والتجوال عبر ممرات خاصة بها في الحقول والغابات تؤدي إلى قرى ريفية وأخرى بين المدن.. ثم العربات المعلقة التي تنقل السيّاح بين مرتفعات الجبال بكل سهولة وأمان.. وهناك فنادق خاصة بالعطلات تراوح فئاتها من البساطة إلى الفخامة لا سيما وأن الكثير منها صغير ومتوسط الحجم تديره وتملكه أسر خاصة تتوارث ذلك عن الآباء والأجداد، كما توفر الفنادق الصغيرة وبيوت الضيافة والبيوت الخاصة الإقامة الممتازة مع الإفطار بأسعار معقولة.

وتعتبر منتجعات وقمم جبال الألب في سويسرا الأكثر شهرة في أوروبا ومن أمثلتها منتجع "غراونبون" في سانت موريس على ارتفاع 1856 متراً والمشهور عالمياً كمركز للرياضة والأزياء، إضافة إلى تمتع المنطقة بمناخ رائع وبمياهها المعدنية.

وأكد المسؤول السويسري أن سويسرا استقبلت العام 1999 نحو 148 ألف زائر خليجي بزيادة 8 في المئة عن العام 1998 منهم 65 في المئة من السعودية (زيادة 11 في المئة)، وبلغ متوسط بيت السائح منهم نحو 4,5 ليال، ومتوسط الإنفاق 400 فرنك سويسري بزيادة 6 في المئة عن العام 1998. ■



فندق البستان - جدّه
مفهوم "البوتيك" حقق نجاحاً



حبيب البكوش

نجحت فكرة "فندق البوتيك" بتجربة فندق البستان لوميركور في مدينة جدّه، بعد عام على افتتاحه. الفندق الجديد بمفهومه وخدمته وأسلوبه حقق نجاحاً كبيراً بشهادة زائريه من كافة الجنسيات، ويشكّل السعوديون 80 في المئة منهم.

هذه الشهادات مدوّنة في قسائم الاستفتاء الموزعة على الغرف لمعرفة انطباع النزلاء عن تجربة "فندق البوتيك" وكانت نسبة الرضا 100 في المئة.

هذا ما قاله مدير عام فندق البستان لوميركور **حبيب البكوش** في لقاء معه حول الفندق الذي يعتبر تجربة جديدةً وفريدةً في المنطقة.

ويضيف قائلاً: "الناس لم يعتادوا سابقاً في منطقتنا العربية على هذا النوع من الفنادق. الطبقة الميسورة منهم تفضل فنادق 5 نجوم بأسمائها الكبيرة والمشهورة، والطبقة الوسطى وما دون تفضل الفنادق الرخيصة والشقق المفروشة. أما "فندق البوتيك" وهو مفهوم غربي 4 نجوم ولكن خدمته تضاهي فنادق الدرجة الممتازة، وشهادات الزبائن الذين قصدوا الفندق وأقاموا فيه بالصدفة أو عمداً والتي دوّنوها في قسائم الاستفتاء، خير دليل على الرضا، وعلى أهمية هذا النوع من الفنادق التي لم تعرفها الناس من قبل في المملكة. وتناول الاستفتاء كيفية الوصول إلى الفندق الاستقبال، الإقامة، الخدمة، الغرف، المطاعم وجميع الخدمات المعروفة في الفنادق عادةً".

يضيف **البكوش**: "أسلوب التعامل الذي نقدّمه لنزلاء الفندق من بشاشة وترحيب وخدمة ونظافة ولقمة طيبة وخصوصية تجعلهم يشعرون وكأنهم في بيتهم، بالإضافة إلى موقع الفندق في نقطة التقاء مميزة بين وسط المدينة وخارجها، وبين أهم شارعين في جدّه شارع فلسطين وطريق المدينة، فالوصول إليه سهل والانطلاق منه أسهل إلى حيث تريد في مدينة جدّه".

وختم بالقول: "كل هذه المميزات، بالإضافة إلى الخدمة العصرية والراقية، جعلت "فندق البستان لوميركور" يتبوأ مكانة مرموقة بين الفنادق الكثيرة المنتشرة في مدينة جدّه، وباختصار الخدمة الجيدة واللقمة الطيبة هما اللتان تجذبان الزبون". ■

أسبوع المطبخ اللبناني

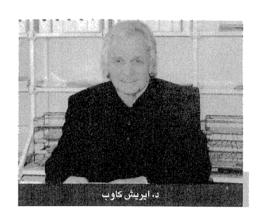
لقي مهرجان أسبوع المأكولات اللبنانية في فندق البستان/ لوميركور إقبالاً كبيراً من محبّي الأطعمة اللبنانية، وقد تلاقت العائلات في جو هادئ ورومانسي، لتذوق أشهى الأطباق التي يشرف عليها طباخون مهرة لهم خبرتهم المميزة.

وعلّق مدير عام الفندق حبيب البكوش قائلاً: "كانت تجربة ناجحة وسنقوم بتكرارها إلى جانب عزمنا على إقامة أسابيع للمأكولات الدولية الأخرى كالفرنسية واليابانية والإيطالية وغيرها، وبأسعار مدروسة وتقديمات خاصة للعائلات".




البلاس
تونس
www.lepalace.com.tn




د. ايريش كاوب

أعلى نسبة نمو للسياح الألمان

تونس المقصد الأول ثم مصر والمغرب .. ودبي

كاوب: التبادل السياحي في تزايد مطّرد

الاتحاد الفدرالي للصناعة السياحية الألمانية (the Federal Association of the Tourism Industry) تنظيم عام (non-profit association) تابع للاقتصاد الألماني. ويضم تحت سقفه مختلف المؤسسات والشركات الخاصة بالقطاع السياحي الألماني. ويتركز نشاطه على متابعة شؤون السياحة المحلية والخارجية (incoming and outgoing tourism) وعلى تمثيل مصالح أعضائه تجاه مراكز اتخاذ القرار السياسي والاقتصادي في برلين وبروكسل. ويترأس الاتحاد شخص معروف في عالم السياحة والسفر هو الدكتور ايريش كاوب (Erich Kaub). ويعرف عن المذكور الذي يلقب بالسيد سياحة (Mr. Tourism) خبرته الطويلة في العمل السياحي. فهو يرأس أيضاً اتحاد المطاعم والفنادق الألماني (German Hotel and Restaurants Association) ويدير شركة الدكتور كاوب الاستشارية المحدودة (Dr. Kaub Consult GmbH) منذ سنوات طويلة.

"الاقتصاد والأعمال" التقت الدكتور كاوب في مكتبه بمدينة ميونيخ (Munich) وحاورته في واقع وآفاق العلاقات السياحية العربية – الألمانية والألمانية – العربية في ضوء خبراته واهتمامه الملحوظ بتطويرها.

أجرى الحوار د. ابراهيم محمد

■ **ما هو تقييمكم لمستوى السياحة العربية هذه الأيام؟**

□ يمكن القول أن السياحة في المنطقة العربية حققت مستوى جيداً خلال العقد الماضي بفضل تطوير البنية التحتية والمنتجات والخدمات السياحية المختلفة. ويدل على ذلك نسب النمو السياحي العالية للسنوات القليلة الماضية، غير أنه ينبغي التمييز بين بلد وآخر. ففي بلدان كتونس ومصر والمغرب حيث للسياحة موقع راسخ ومتطور تتحقق أفضل نسب للنمو. وتشهد دبي بدورها نسب نمو عالية تعكس تجربة ناجحة وغنية على صعيد تطوير البنية التحتية السياحية بالتوازي مع العروض المناسبة. وإلى بلدان كالأردن وسورية وفلسطين ولبنان حيث يتمتع القطاع السياحي بمستوى جيد وإمكانات كبيرة يأتي السياح الألمان بتزايد. وهناك بلدان تريد دخول عصر السياحة مثل ليبيا وموريتانيا والجزائر. وقد تحدثت مؤخراً مع الرئيس القذافي حيث قال لي أن بلاده تعتبر السياحة القطاع الأكثر أهمية في المستقبل.

■ **يعرف عنك اهتمامك الملحوظ بتعزيز التعاون السياحي بين ألمانيا والبلدان العربية، ما هو سر هذا الاهتمام؟**

□ هذا الاهتمام يعود إلى عوامل عدة أهمها تزايد اهتمام السياح ورجال الأعمال الألمان بالبلدان العربية. ولا يساعد على ذلك العروض السياحية المتنوعة والمتطورة في العديد منها وحسب، إنما يوجد في غالبيتها موارد سياحية غنية توفر فرص استثمار كبيرة. وتشكل الشواطئ الشاسعة والشمس الدافئة والصحارى المترامية والتراث العريق والموارد البشرية أهم مقوماتها. ويمكن للألمان كونهم أكثر شعوب العالم حباً للسياحة ولديهم خبرات وتقنيات ممتازة، أن يلعبوا دوراً مهماً على صعيد تنمية هذه الموارد واستغلالها. وبالمقابل ينبغي أن يشكل تمتع ألمانيا بمناخ صيفي معتدل وبنية تحتية متطورة ومنتجعات صحية ورياضية ممتازة، عامل جذب لمزيد من السياح العرب الذين يتوجهون إلى أوروبا سواء لقضاء الإجازات والعطل أو للعلاج والاستشفاء. ونخص بالذكر منهم أولئك الذين يأتون من بلدان الخليج.

العلاقات السياحية الألمانية - العربية تدخل مرحلة جديدة

■ **كيف يجد الاهتمام الألماني المتزايد بالبلدان العربية انعكاسه على أرض الواقع؟**

□ بالنسبة للجانب السياحي يسجل قدوم الألمان إلى البلدان العربية نسباً تعتبر الأعلى بين السياح الأجانب منذ بضع سنوات. وتزور الغالبية الساحقة تونس ثم مصر والمغرب ومؤخراً برزت الإمارات، سيما دبي. فمن بين أكثر من 2 مليون سائح يذهب أكثر من مليون إلى تونس ونحو ثلاثة أرباع المتبقين إلى مصر والمغرب. وفي الوقت الحالي اصبح هؤلاء يشكلون المصدر الأول للسياحة الدولية هناك. وبفضل ذلك يمكن القول أن العلاقات السياحية الألمانية– العربية تدخل مرحلة جديدة تستدعي مزيداً من دعم واهتمام المسؤولين وصناع القرار. ويشجع على مثل هذا الدعم تزايد الاستثمارات الألمانية في المناطق التي يتدفق إليها السياح بكثرة. ففي البلدان المذكورة أقيمت عشرات المشاريع من قبل ألمان جاءوا في البداية كسياح ثم استثمروا هناك بعد

اطلاعهم على الفرص المتاحة.

■ **ما الذي يميّز تجارب تونس ومصر والمغرب ومؤخراً الإمارات، خصوصاً دبي على صعيد استغلال فرص الاستثمار السياحي برأيك؟**

□ يعود ذلك إلى أن هذه البلدان لديها عروض سياحية متنوعة ومتطورة تعكس خبرات أطول في مجال النشاط السياحي. وهذا ما ساعدها على كسب اهتمام وثقة وكالات السفر الكبيرة التي تنظم الرحلات السياحية بكثافة وفي رحلات طيران خاصة (Charter Flies) كما هو عليه الحال في تونس مثلاً. وبالنسبة لدبي يلاحظ نجاح باهر على صعيد ربط استغلال شبكة الفنادق الممتازة هناك بمواسم التسوق والحفلات والمهرجانات والمؤتمرات والمعارض الاقتصادية الإقليمية والعالمية.

■ **إلى أي حد يشكل ذلك أرضية يمكن للبلدان العربية الأخرى الاستفادة منها في تطوير قطاعها السياحي؟**

□ بالطبع تطرح هذه التجارب الكثير من الجوانب التي يمكن الاستفادة منها مثل كيفية تحديث البنية التحتية وتقديم الدعم للقطاع الخاص واتباع خطط تسويق ناجحة. وبالمقابل هناك خبرات أخرى ينبغي التعلم لتجنب أخطائها وخصوصاً تلك المتعلقة ببناء مشاريع لا تراعي متطلبات البيئة المحيطة. ومن جهتنا ننصح باعتماد خطة شمولية (Master Plan) تنطوي على تطوير البنية التحتية وتنويع العروض وتسويقها بشكل يتم من خلاله المحافظة على البيئة وخصوصيتها الثقافية المحلية.

■ **هل هناك جوانب مهمة يلزم مراعاتها بالإضافة إلى التي ذكرتها؟**

□ بالنسبة للبلدان التي لم تصل السياحة فيها إلى مستوى متطور بعد، عليها التعاون مع وكالات السفر والسياحة الصغيرة والمتوسطة. وعندما تنجح في جذب المزيد من السياح ستلفت انتباه الوكالات المهمة والكبيرة. وفي معظم الحالات ننصح أيضاً بضرورة التعاون الإقليمي بين بلدان المنطقة على أصعدة فتح الحدود وخطط التسويق وحتى تنفيذ المشاريع عندما يتطلب الأمر ذلك.

■ **إلى أي حد يستطيع الاتحاد الفدرالي للصناعة السياحية الألمانية التعاون في مجال تطوير السياحة العربية؟**

□ يستطيع الاتحاد الفدرالي من موقعه كممثل أو كسقف (umbrella organization) لمختلف الفعاليات السياحية الألمانية أن يلعب دوراً في غاية الأهمية على هذا الصعيد. ويمكن لذلك أن يتم مثلاً من خلال تعاون المؤسسات والشركات والتنظيمات التابعة له مع البلدان العربية كحكومات وكقطاع خاص. وفي هذا الإطار وقعنا اتفاقات سياحية مع بلدان عديدة كان آخرها اتفاقيتين وقعتا مع لبنان وموريتانيا. وبالنسبة للأخيرة تقوم مؤسسة السياحة العربية الألمانية للتطوير والاستثمار (German-Arab Tourism Organization for Development and Investment / GATO) حالياً بوضع خطة متكاملة لتطوير القطاع السياحي هناك. وهناك مشاريع مماثلة قيد الدرس بالنسبة لليبيا وسلطنة عُمان.

المستقبل للسياحة النوعية الملائمة لتراث المجتمعات العربية

■ **يتطلب تطوير القطاع السياحي العربي كما تعرف تأهيل الموارد البشرية المحلية (National Human Resources) وخصوصاً في صفوف الشباب، إلى أي حد تستطيعون التعاون بهذا الخصوص؟**

□ هذه النقطة يوليها الجانب العربي اهتماماً كبيراً. فمن دونها لا يمكن الحديث عن قطاع سياحي يتمتع بالكفاءة وبالمستقبل المضمون. وفي ألمانيا يوجد عشرات مؤسسات التعليم والتأهيل التي بإمكانها تقديم خدمات ممتازة، ومنها على سبيل المثال معاهد التعليم الفندقي وإدارة المؤسسات والمشاريع الصغيرة. ومن جهتنا كإتحاد، لدينا القدرة على تحليل الموارد المذكورة ووضع الخطط اللازمة لتطويرها. وفي هذا الإطار بدأنا بالتعاون مع مؤسسات خليجية في دبي وهناك آفاق لتعاون قريب مع قطر وليبيا وغيرها.

■ **يلاحظ من خلال خطبك ومداخلاتك دعواتك للتركيز على تطوير السياحة النوعية، هل تعتقد أن المستقبل سيكون لها على حساب السياحة الشعبية؟**

□ السياحة النوعية ستصبح بلا شك أكثر أهمية لأن سائح المستقبل أكثر فضولية. فهو لن يذهب إلى بلد ما للاسترخاء على الشاطئ أو في المنتجعات السياحية المعزولة، فهذا السائح يريد التعرف على الثقافة والتراث المحيطين. كما أنه يريد ممارسة الرياضات وزيارة المصحّات التي تحافظ على لياقته البدنية. ومن ناحية أخرى تعتبر السياحة النوعية بديلاً عن السياحة الشعبية التي لا تتوافق مع عادات وتقاليد الكثير من البلدان وعلى رأسها البلدان العربية. ففي مجتمعات بلدان الخليج مثلاً من الصعب القبول بسياحة شعبية ليس فقط بسبب العادات والتقاليد وإنما بسبب الإمكانات أيضاً. وحتى في البلدان المعروفة بالسياحة الشعبية مثل أسبانيا وتونس هناك توجه للتركيز على النوع بدلاً من الكم.

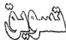
تطوير السياحة العربية يتطلب تنفيذ خطط شاملة تراعي خصوصية البيئة وتنمّي الموارد البشرية

■ **ذكرت في معرض إجابتك أن هناك اهتماماً ألمانيا متزايداً بالسياحة في البلدان العربية، تُرى كيف يبدو الاهتمام العربي بالسياحة في ألمانيا؟**

□ منذ بضع سنوات نلاحظ تزايداً ملحوظاً في اهتمام السياح والزوار العرب، وأخص بالذكر منهم أولئك الذين يأتون من بلدان الخليج لأغراض العلاج والاستشفاء. ولكن هذا الاهتمام ما يزال دون المستوى المطلوب. ومن أسباب ذلك عدم القيام بالترويج الكافي لمنتجنا السياحي في البلدان العربية، ما يتطلب منا المزيد من الجهود. فالغالبية لا تعرف مثلاً أن لدينا طقساً صيفياً معتدلاً ومصحات طبية ومجمعات رياضية تعتبر من أفضل مثيلاتها في العالم. كما أن أسعارها معقولة ومنافسة بالمقاييس الأوروبية.

■ **ما هي حدود تفاؤلك بمستقبل العلاقات السياحية بين ألمانيا والمنطقة العربية؟**

□ أنا متفائل جداً نظراً للإمكانات والفرص المتوفرة. وفي ضوء ذلك سيزور البلدان العربية المزيد من السياح ورجال الأعمال الألمان خلال السنوات القليلة المقبلة. وبالمقابل ستكون ألمانيا هدفاً سياحياً للمزيد من العرب. وفي هذا الإطار أتوقع اهتماماً ألمانياً خاصاً بأهداف سياحية ممتعة مثل فلسطين والأردن وجوارهما. وستكون السياحة الصحية على البحر الميت أحد أهم عناصر الجذب. كما سيأتي المزيد إلى بلدان الخليج وعلى رأسها الإمارات. وبالطبع فإن شمال أفريقيا ومصر ستبقى أحد الأهداف السياحية المفضلة بحكم المستوى السياحي المتطور والقرب الجغرافي. ■



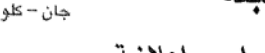
المؤتمر الـ 37 للمنظمة الدولية للإعلان



بولس رئيساً للدورة المقبلة



جان – كلود بولس



أكثر من 1200 مهني من معلنين وشركات إعلان ووسائل إعلام من مختلف أنحاء العالم شاركوا في المؤتمر السابع والثلاثين للمنظمة الدولية للإعلان الذي انعقد في لندن، للبحث في تحديات صناعة الإعلان، والنقاش حول القوة الحديثة له على عتبة القرن الحادي والعشرين.

ورأى رئيس المنظمة الحالي **دافيد هانغر** أن هذا الحدث العالمي فرصة لكل من يعمل في هذا الحقل لوضع رؤية واضحة حول الخلق والتكنولوجيا والثقافة وآداب المهنة، "فيما نحن في نقطة حساسة حيث ينعكس تأثير التغيرات الحاصلة في العالم على الإعلان والتسويق ووسائل الإعلام".

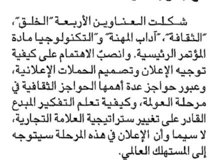
وترافق المؤتمر مع معرض شاركت فيه نحو 40 مؤسسة تمثل وسائل إعلام ووكالات إعلان وشركات معلوماتية وصناعات مساندة، عرضوا لابتكاراتهم من المنتجات التي ستفتح الطريق على القرن الجديد.

وخلال المؤتمر تم انتخاب رئيس فرع لبنان في المنظمة **جان–كلود بولس** رئيساً عالمياً تبدأ ولايته العام 2002 وتستمر حتى العام 2004.

وقال **بولس** إثر ذلك: "سأعمل مع كل زملائي في الفروع الشرق أوسطية باذلين كل الجهود اللازمة للدفاع عن حرية الإعلان".

وتمنّى **هانغر** بدوره "على جميع الحاضرين في المؤتمر الـ 37 للمنظمة لندن 2000 التواجد في المؤتمر الـ 38 الذي يصادف انعقاده في بيروت".

هواجس إعلانية



شكلت العناوين الأربعة "الخلق"، "الثقافة"، "آداب المهنة" و"التكنولوجيا مادة المؤتمر الرئيسية. وانصبّ الاهتمام على كيفية توجيه الإعلان وتصميم الحملات الإعلانية، وعبور حواجز عدة أهمها الحواجز الثقافية في مرحلة العولمة، وكيفية تعلم التفكير المبدع القادر على تغيير ستراتيجية العلامة التجارية، لا سيما وأن الإعلان في هذه المرحلة سيتوجه إلى المستهلك العالمي.

وتطرق المؤتمر إلى الصراع الناشئ بين اهتمامات وسائل الإعلام التقليدية والأخرى الحديثة، حيث بات محتماً تكييف الإعلان ومضمونه مع التغيرات التكنولوجية المتسارعة في العالم، خصوصاً التكنولوجيا الرقمية والاتصالات وأهمها الإنترنت وما يمكن أن تنطوي عليه من طاقات خلاقة.

وشكل "لندن 2000" فرصة عرض خلالها رواد الإعلان من مختلف الشركات الإعلانية أفكارهم وقدّم فيها أصحاب الثروات من شباب "الدوتكوم" وجهات نظرهم في ما يتعلق بالإعلان عبر الشبكة.

وإذا كان قطاع الاتصالات شكل النقطة المحورية في مؤتمر لندن، وما خلص اليه الأخير من أن النمو السريع للانترنت والاقتصاد الجديدين يؤثران بعمق على الأسلوب الذي يقود فيه العالم الأعمال، فقد أثارت كلمة سير **مارتن سوريل** صاحب شركة WPP التي أصبحت تعد من بين أكبر ثلاث شركات عالمية في صناعة الإعلان، بعد أن ضمت تحت لوائها كل من شركة G W طومسون و أوغلفي أند مازر (Ogilvy & Mather) ويونغ أند رابيكام، اهتمام الحضور، إذ اعتبر أن ما يقال ويعرف اليوم بالعولمة "هو في الواقع محاولات أميركية لفرض هيمنتها" (there is no globalization but americanization).

المشاركة اللبنانية

وجاءت المشاركة اللبنانية في مؤتمر لندن لافتة في أكثر من جانب. فقد بلغ عدد المشاركين 43 ممثلاً لمجموعة من شركات إعلان من لبنان والوطن العربي ومسؤولي قسم الإعلانات في المؤسسات الإعلامية. واعتبر الوفد اللبناني من حيث حجمه ثالثاً في عداد الوفود المشاركة. وشكل ذلك دعماً للمؤتمر الثامن والثلاثين المزمع عقده في بيروت.

ومن جهة أخرى، وصف العشاء الذي نظمه فرع لبنان في المنظمة من أهم الأحداث الاجتماعية التي رافقت المؤتمر، والذي تم بالمشاركة مع المؤسسة اللبنانية للإرسال إنترناشيونال وصحيفة الحياة في فندق لندن إنتركونتيننتال، وحضره نحو 1000 مدعو تذوقوا أطيب ما يتميز به المطبخ اللبناني من أطباق أمّنها مطعم "مروش" اللبناني الشهير في لندن. وتخلّل السهرة التي بدأت عند الساعة السابعة والنصف ودامت حتى الواحدة بعيد منتصف الليل، لوحات من الرقص الشرقي مع عزف على آلة الكمنجة. ■

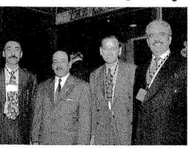
المنظمة

تتألف شبكة المنظمة الدولية للإعلان من أكثر من 5000 عضو يمثلون 99 دولة تشكل نحو 99 في المئة من الإنفاق الإعلاني العالمي.

وللمنظمة 57 فرعاً في 56 دولة، ومقر أمانتها العامة في نيويورك.



امام الجناح اللبناني وبدا من اليسار: مصطفى أسعد، وليد قزي، كمال قازان، خالد حبيب، جان كلود بولس، ابراهيم تابت، نديم براج واحد المشاركين

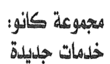


من اليمين: خميس المقلة، كمال قازان، خالد السرّى ومحمد الكمالي

"ايكويت" للبتروكيميائيات: رقم مبيعات قياسي

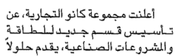
حققت شركة "ايكويت" للبتروكيميائيات رقماً قياسياً في مبيعاتها خلال الربع الأول من العام الحالي قدر بـ 20 في المئة من الطاقة التصميمية للمواد البلاستيكية والكيميائية..

وكان صافي أرباحها في الربع الأخير من العام 1999 بلغ 33,5 مليون دولار بعد أن كانت قد سجلت خسائر كبيرة خلال العام 1998.

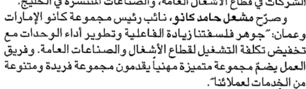


مجموعة كانو: خدمات جديدة

مشعل حامد كانو



أعلنت مجموعة كانو التجارية، عن تأسيس قسم جديد للطاقة والمشروعات الصناعية، يقدم حلولاً هندسية وخدمات إضافية إلى الشركات في قطاع الأشغال العامة، والصناعات المنتشرة في الخليج.



وصرّح **مشعل حامد كانو**، نائب رئيس مجموعة كانو الإمارات وعمان: "جوهر فلسفتنا زيادة الفاعلية وتطوير أداء الوحدات مع تخفيض تكلفة التشغيل لقطاع الأشغال والصناعات العامة. وفريق العمل يضمّ مجموعة متميزة مهنياً يقدمون مجموعة فريدة ومتنوعة من الخدمات لعملائنا".

وأضيفت مؤخراً خدمتان جديدتان إلى قسم الطاقة والمشروعات الصناعية: القياس الحراري بالأشعة تحت الحمراء، عبر القيام بالتحاليل للمعدات والماكينات وأنظمة الأنابيب وتقديم تقارير كاملة.

والخدمة الأخرى طريقة (Sermetcl) للدهان مع تطبيقاتها المتعلقة بمكونات المحرّك التوربيني وأجزاء أخرى دقيقة في الصناعة.

شركة الامارات لأنظمة المباني الحديثة

حازت "شركة الإمارات لأنظمة المباني الحديدية"، إحدى أكبر الشركات المنتجة للحديد في المنطقة على شهادة ISO 9001 للجودة، خلال حفل في دبي قدّم خلاله **فان ايرسكوت** مدير عام شركة AIB Vincotte الشهادة لـ **خالد كلبان** كبير المدراء التنفيذيين في دبي للإستثمار ورئيس مجلس إدارة "شركة الإمارات لأنظمة المباني الحديدية".

بالإضافة إلى حصولها على شهادة ISO 9001 للجودة اتخذت "شركة الإمارات لأنظمة المباني الحديدية" العديد من الخطوات الجادة كدعم قاعدتها التقنية لتصبح عضواً في الجمعية الأميركية للتلحيم (AWS) وحصولها على العضوية الفضية في جمعية المهندسين الوطنية للتآكل المعدني في الولايات المتحدة (NACE) وكذلك الجمعية البريطانية لمعايير الإنتاج، وهي في صدد الحصول على عضوية المعهد الأميركي للمشاريع الحديدية (AISC) وعضوية جمعية مصنّعي



كلبان يتسلم الشهادة من ايرسكوت

المباني المعدنية في الولايات المتحدة (MBMA).

وقال **خالد كلبان**: حصلت "شركة الإمارات لأنظمة المباني الحديدية" على شهادة ISO 9001 بفضل المجهود والأداء العالي لموظفيها، ونحن فخورون بهذا الإنجاز العظيم وعازمون على الإحتفاظ بالمستوى العالي الذي وصلنا اليه وتقديم كافة الخدمات الممكنة لزبائننا".

مكيفات الزامل: 25 عاماً من الإنجازات



أحمد الزامل

عبد الله الزامل

إنطلقت إحتفالات مكيفات الزامل بمرور 25 عاماً على تأسيس الشركة، خلال حفل تدشيني في المرافق الترفيهية الخارجية التابعة لمجمع الشركة السكني في الدمام وحضره 2000 موظّف من مختلف مرافق وأقسام الشركة.

وقال **أحمد الزامل** رئيس مكيفات الزامل "عندما نرجع بذاكرتنا للوراء، يبدو كما لو أن شركتنا إنطلقت يوم أمس باعتبارها الشركة الأولى المتخصصة في إنتاج مكيفات الهواء في العالم العربي. كنا ننتج يومياً 25 مكيف شباك حيث تستغرق عملية إنتاج المكيف الواحد خمس دقائق تقريباً، أما الآن، فإن عملية إنتاج مكيف الشباك تستغرق 48 ثانية فقط، بفضل التقنية المتطورة والأجهزة والمعدات الدقيقة التي تستخدمها الشركة".

حققت الشركة نمواً كبيراً من خلال إعتماد ستراتيجية التنويع وامتلاك الشركات مثل شركة كلايماتك التي امتلكتها مؤخراً، لتصبح عضواً في شركة الزامل للإستثمار الصناعي، فضلاً عن تنفيذ المشاريع المشتركة المهمة مع الشركات العالمية.

وأعلنت الشركة عن تحقيق إنجاز باهر آخر، وهو بلوغ إجمالي الإنتاج اليومي لمكيفات الشباك 1،433 وحدة، وهي المرة الأولى التي يصل فيها حجم الإنتاج اليومي لمكيفات الشباك عند هذا المستوى.

وأكد **عبد الله الزامل** نائب الرئيس التنفيذي: "يعود الفضل في تحقيق هذا النجاح الباهر إلى التفاني والإخلاص في العمل والجهود المضنية والحثيثة التي يبذلها ولا زال يبذلها موظفونا طيلة هذه السنوات. وخلال هذا العام، ستقوم الشركة بتنظيم العديد من الفعاليات التي تُبرز أهمية هذه المناسبة الاستثنائية وتعكس إنجازات الماضي وتطلعات المستقبل، في الوقت الذي نتطلع فيه دائماً إلى مستقبل زاهر يضمن استمرارية مسيرة النمو والنجاح لمكيفات الزامل باعتبارها الشركة الرائدة في إنتاج مكيفات الهواء المتطورة في المنطقة". ■



رأي

التمصرف عبر "الخليوي"

مع التطور السريع لتكنولوجيا الاتصالات وتعدد قنواتها، زادت الخيارات المتاحة للمصارف لإيصال خدماتها لعملائها بفعالية أكبر وكفاءة أعلى. لكن مع صعوبة معرفة أي من هذه الوسائل التكنولوجية ستكون له الغلبة في المستقبل، ازدادت حيرة المصارف بالنسبة لتبني التقنيات والأنظمة التكنولوجية المناسبة خصوصاً في ضوء الاستثمارات الضخمة والكلفة العالية المترتبة على ذلك. ويعود ذلك إلى أن التكنولوجيات التي تنجح هي تلك التي تكون الأكثر استعمالا وانتشارا، وليس بالضرورة الأكثر ثورية أو تطورا.

وحتى العام الماضي، كان التعامل عبر الكمبيوتر، سواء من خلال خط اتصال مباشر مع المصرف أو عبر شبكة الانترنت يبدو الخيار الوحيد لمستقبل التعامل المصرفي. وقد انصبت جهود المصارف في الدول المتقدمة والناشئة لاعتماد تقنيات الانترنت في تقديم مختلف خدمات التجزئة لعملائها، بل ونشأت مصارف عدة خصوصاً بالانترنت فقط من دون وجود فعلي لها عبر مراكز أو فروع. ثم ظهرت تقنيات جديدة تعتمد على استخدام التلفزيون في التعامل المصرفي واتجهت بعض المصارف، خاصة في بريطانيا، باتجاه تطوير هذه التقنيات لاستخدامها في إيصال خدماتها للعملاء، حيث توفر هذه الوسيلة أمانا أفضل وسرعة أكبر من الانترنت.

ومؤخرا، برز نظام WAP الذي يسمح بنقل وتلقي المعلومات عبر الهاتف الخليوي، والذي يتوقع البعض أن يحقق ثورة في التعامل المصرفي عبر الانترنت، وإن كان هذا النظام لا يوفر الأمان الكامل الذي ما زال ينقص في الانترنت، إلا أنه يقدم مزية إضافية مهمة وهي الحركية الكبيرة التي تسمح للعملاء بالحصول على الخدمات المصرفية من دون الحاجة حتى إلى الحاسب الشخصي. ويقول الخبراء أن التمصرف عبر الخليوي قد يصبح القناة الأفضل للمعاملات المصرفية السريعة كالاستفسار عن الرصيد والتحويل من حساب لحساب ومن عملة إلى أخرى، فيما يصبح استخدام الانترنت مخصصا للعمليات التي تتطلب وقتا أطول كالتسوق المصرفي والبحث عن منتجات وأدوات مصرفية جديدة.

وقد أصبح نظام WAP مستخدماً في عدد من البلدان، منها مصر حيث أطلق مؤخرا مصرف "سوسيتيه جنرال الوطني" هذه الخدمة بالتعاون مع شركة "موبينيل" للهاتف الخليوي. ولا عجب أن تكون أحدى الدول العربية من أول البلدان التي يظهر فيها التمصرف عبر الهاتف الخليوي، إذ يعتبر الهاتف الخليوي بنفس مستوى انتشار الانترنت في بعض الدول العربية إن لم يكن أكثر، وذلك خلافاً لمعظم البلدان الصناعية.

خاص ... خاص ... خاص ... خاص ... خاص ... خاص ...

المصارف القطرية:
شركة لبطاقات الائتمان

تدرس المصارف التجارية القطرية، باستثناء "البنك التجاري القطري"، إنشاء شركة ذات رأس مال كبير في ما بينها، غرضها ادارة اصدارات بطاقات الائتمان في دولة قطر سواء من حيث نشر شبكة نقاط البيع أو من حيث ادارة المقاصة العائدة الى هذه البطاقات.

يذكر ان "البنك التجاري القطري" يتولى، منفرداً، ادارة مقاصة بطاقات فيزا.

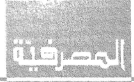
لبنان:
صندوق استثماري محلّي

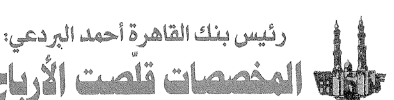
يستعدّ أحد المصارف اللبنانية، وهو ضمن لائحة المصارف العشرة الاولى، لطرح صندوق استثماري متخصص بالإستثمار في الأوراق المالية اللبنانية دون سواها.

وعلم أن كل الترتيبات المتعلقة بهذا الصندوق قد استكملت إنطلاقاً من تأسيس شركة خاصة به، إلا أن طرح الصندوق ينتظر موافقة المجلس المركزي لمصرف لبنان.

المحتويات

- رئيس بنك القاهرة: المخصصات قلصت الأرباح 88
- "الخليج للإستثمار": توزيع 75 مليون دولار 90
- "الخليج الدولي": بصمات "السعودي العالمي" 91
- الامارات: قروض للبنانيين للتملك في لبنان 92
- الأهلي سوسيتيه جنرال مصر:
  خدمات مصرفية للأفراد 94
- ستاندرد تشارترد: تواجد قوي عربياً 96
- أخبار مصرفية .... 98 – 102





رئيس بنك القاهرة أحمد البردعي: المخصصات قلّصت الأرباح

القاهرة – محمود عبد العظيم

أكد رئيس بنك القاهرة – ثالث البنوك المصرية من حيث الحجم – السيد احمد البردعي ان ستراتيجية البنك تتضمن تكثيف عمليات التدريب والاعتماد أكثر فأكثر على التكنولوجيا وإحكام الرقابة على الائتمان.

في الحوار التالي طرح البردعي رؤيته في العمل والاهداف المرجوة.

■ **بعد أن توليت رئاسة بنك القاهرة سرت شائعة بين موظفي البنك تفيد الاستغناء عن عدد منهم، ما أدى إلى ثورة غضب داخلية تم احتواؤها ... ما تعليقك؟**

□ لم يتحدث أحد في الإدارة العليا للبنك عن وجود إمكانية أو اتجاه للاستغناء عن أي موظف. فلا يوجد سبب لذلك خصوصاً أن إجمالي أجور العمالة في البنك لا تمثل عبئاً لأن معظم الأجور متدنية جداً ولا تزيد على بضع مئات من الجنيهات لكل موظف.

أما حكاية التظاهر داخل بنك القاهرة فلم تحدث من موظفيه، بل حدثت من عمال أحد مصانع الحديد الذي هرب صاحبه إلى الخارج وهو مدين للبنك. فقصد هؤلاء العمال البنك لأنهم لم يحصلوا على أجورهم منذ شهور عدة وهم يعتقدون أن للبنك علاقة بذلك.

■ **ما هي ستراتيجيتكم في بنك القاهرة؟**

□ لكي أعد ستراتيجية لابدّ أن أتعرف على مواطن القوة والضعف داخل بنك يضم 11 ألف موظف و160 فرعاً هذا مبدئياً. يضاف إلى ذلك أن هناك خطة لرفع كفاءة العاملين من خلال برامج تدريبية مكثفة خصوصاً في مجال الائتمان حيث سيتم تدريب 600 موظف ائتمان سنوياً. ومن ثم قررنا زيادة ميزانية التدريب داخل البنك من 1,2 إلى 4 ملايين جنيه. بعد ذلك إذا وجدنا نقصاً في بعض الكفاءات فسوف أستعين ببعض العناصر من خارج البنك للوصول إلى فريق عمل متكافئ.

أيضاً تتضمن هذه الستراتيجية الاعتماد المتزايد على التكنولوجيا في العمليات المصرفية واستخدام هذه التكنولوجيا في إحكام الرقابة على الائتمان بحيث يصبح لكل مدّير فرع سقف ائتماني محدد على شاشات الكمبيوتر داخل البنك لا يستطيع تجاوزه وبحيث يكون هناك إدارة مركزية للائتمان للعملاء الحاصلين على أكثر من 150 مليون جنيه. ونحن نعكف حالياً على دراسة حجم السوق وتطورها في السنوات الماضية ثم التطور المستقبلي للمنتجات المطلوبة ثم دراسة المزايا النسبية التي يتمتع بها البنك لتحديد الأهداف. والمهم في كل ذلك هو أن يكون هناك تدفق للمعلومات داخل البنك لضمان اتخاذ القرار الائتماني السليم وإذا حدثت أي مقاومة بعد ذلك من جانب بعض العناصر داخله فتكون لأسباب شخصية ولا تتعلق بالعمل لأن الموظف الكفء سوف يستمر ويعمل وفقا لأي نظام.

■ **هناك من يعتقد أن محفظة القروض في بنك القاهرة وتضم عدداً كبيراً من العملاء المفلسين المتوقفين عن سداد مديونياتهم للبنك، بل هرب بعضهم الى الخارج بالفعل وترك مشروعات غارقة في الديون ولا تساوي أصولها أكثر من 20 في المئة من حجم القروض. ما صحة ذلك؟**

□ نعم هناك بعض العملاء المتوقفين عن السداد وهذا يحدث في أي بنك ولا يمثل خطورة لأنه أمر طبيعي خصوصاً أن التعثر في حدود مقبولة. والسؤال الذي تطرحه هذه القضية هو هل المركز المالي للبنك جيد أم لا؟ أؤكد أن المركز المالي للبنك أكثر من جيد، فنحن لدينا مزايا تنافسية لم تكن مستغلة من قبل وسيتم استغلالها، منها 65 في المئة من الودائع لدينا أقل من 100 ألف جنيه أي أن أموالنا ودائع ومدخرات القطاع العائلي وهي موارد كما ترى ثابتة ومستقرة وطويلة الأجل. أيضاً لدينا عدد كبير من العملاء وتغلغل في السوق من خلال فروع عديدة وانتشار جغرافي واسع. كما أننا لا نعتمد على قروض "الإنتربانك" لتمويل عمليات التشغيل بالإضافة إلى وجود مزايا في السوق يجب استغلالها مثل إدارة السيولة لكبار العملاء خصوصاً الشركات التي تتمتع بتدفق مالي يومي كبير. كل ذلك من شأنه تحسين المركز المالي للبنك أكثر في المستقبل القريب.

أيضاً هناك المخصصات التي تقلل مخاطر القروض المتعثرة فهناك قرار البنك المركزي رقم 321 ونحن ملتزمون به، هذا القرار يقول أن الدين الذي لا يدفع أصله أو فوائده خلال 90 يوماً يتم خصم الفوائد من أرباح البنك وتخصيص 20 في المئة من أصل الدين، وإذا استمر العميل متوقفاً عن السداد لمدة 180 يوماً يتم تخصيص 50 في المئة من قيمة الدين وكل ذلك يخصم من الأرباح. وبالفعل الأرباح متدنية بسبب ارتفاع حجم المخصصات.

■ **أليست زيادة حجم المخصصات دليلاً على زيادة معدل التعثر المصرفي؟**

□ ليس شرطاً فنحن نساير العالم في سياسة دعم المخصصات تماماً مثل قضية الملاءة المالية التي كانت 4 في المئة ثم ارتفعت إلى 8 في المئة ثم إلى 10 في المئة من حجم الأصول. المهم في ذلك هو تصنيف القروض الجيدة وغير الجيدة. وبهذه المناسبة أشير إلى أنه ليس صحيحاً أن البنوك ومنها بنك القاهرة توقفت عن الائتمان، بالعكس السيولة في البنوك انخفضت لأن الائتمان مستمر والبنك المركزي لم يصدر لنا أي تعليمات بوقف القروض.

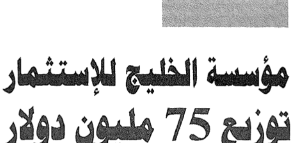
■ **ما حكاية رؤوف غالي والد د. يوسف بطرس غالي وزير الاقتصاد مع بنك القاهرة وما يقال عن أن والد الوزير حصل على قرض من البنك بضمان قطعة أرض يملكها في الغردقة مجاملة لنجله الوزير؟**

□ الحكاية أن رؤوف غالي يمتلك قطعة أرض في الغردقة بالمشاركة مع شخصين آخرين. وحدث أن قام أحد هذين الشخصين ببيع حصته في الأرض لشخص ثالث هو عميل في بنك القاهرة وتقدم هذا الشخص بطلب للحصول على قرض من البنك بضمان نصيبه في الأرض المشتراة بالغردقة وقدم من ضمن الأوراق عقد ملكية الأرض الذي يتضمن ثلاثة أسماء منهم **رؤوف غالي**. ومن هنا يتضح أن **رؤوف غالي** ليس عميلاً في بنك القاهرة ولم يحصل بالتالي على مليم من البنك.

■ **بدأت بنوك أجنبية عديدة دخول السوق المصرية ... كيف تنظر الى ذلك؟**

□ قناعتي هي أن التنافس مطلوب ويحقق الصالح العام. المهم هو تحسين الهيكل الإداري والوظيفي للبنوك المحلية لمواجهة المنافسة المرتقبة مع البنوك الأجنبية كما يجب على البنوك المصرية ابتكار خدمات جديدة والدخول بقوة إلى سوق التجزئة المصرفية والاعتماد على التكنولوجيا. ■





مؤسسة الخليج للإستثمار توزيع 75 مليون دولار



د.خالد الفايز

قرّرت مجموعة مؤسسة الخليج للإستثمار توزيع أرباح نقدية عن نتائج العام 1999 مقدارها 75 مليون دولار أميركي في مقابل 52،5 مليوناً عن العام 1998، أي بزيادة تبلغ نحو 50 في المئة.

وأشارت البيانات المجموعة التي أقرتها الجمعية العامة، أن إجمالي الأصول ارتفع من 13،5 إلى 19،5 مليار دولار أي بزيادة نسبتها 44،5 في المئة. ويعزى معظم هذه الزيادة إلى دمج "البنك السعودي العالمي" بـ "بنك الخليج الدولي" وهو الشركة التابعة للمجموعة. وقد تمّ تحقيق أرباح صافية بعد اقتطاع الضرائب والمخصصات بلغت 120،4 مليون دولار، ما أسهم في زيادة حقوق مساهمي المؤسسة إلى 1288 مليون دولار.

وقال د. **خالد الفايز** الرئيس التنفيذي لمجموعة مؤسسة الخليج للإستثمار: "يعزى ارتفاع الإيرادات المحققة العام 1999 جزئياً إلى اتخاذ المؤسسة لعدد من الخطوات المهمة خلال الأعوام السابقة وذلك بهدف تحقيق المزيد من الأرباح والاستقرار في إيرادات المؤسسة، حيث قامت المؤسسة بتخفيض حجم محافظ تداول الأسهم وزيادة الاستثمار في عدد من الصناديق المصممة لتفادي تقلبات السوق، وزيادة محفظة الاستثمار في السندات، كما نجحت المؤسسة في بناء محفظة من صناديق الأسهم الخاصة.

وحققت أنشطة مجموعة مؤسسة الخليج للاستثمار المتعلقة بالإستثمار في الأوراق المالية أرباحاً بلغت 51 مليون دولار أميركي العام 1999 مقارنة بأرباح بلغت 9،4 ملايين دولار أميركي العام 1998. وحققت أنشطة الاستثمار في محفظة صناديق الأسهم الخاصة إيرادات بلغت 37،1 مليون دولار أميركي العام 1999، أي بزيادة قدرها 18،5 في المئة عن مستواها العام 1998.

ويمثل دعم نمو القطاع الخاص في دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية واحداً من الأهداف الرئيسية لـ "مؤسسة الخليج للاستثمار"، وتسعى المؤسسة لتحقيق ذلك عن طريق الاستثمار المباشر في رأس مال الشركات الجديدة والقائمة. وقد تابعت المؤسسة نشاطها في مجال البحث عن الفرص الاستثمارية في دول مجلس التعاون الخليجي وتقييمها والاستثمار بما هو مجدي منها. وتميّز العام الماضي بالنمو الملحوظ في هذا المجال حيث التزمت المؤسسة بمبلغ 275 مليون دولار أميركي في ثمانية مشاريع جديدة، وعليه فقد بلغ عدد المشاريع التي تلتزم المؤسسة بها 40 مشروعاً وبلغ مجموع التزام المؤسسة بهذه المشاريع ما قيمته 616 مليون دولار أميركي. ■

المؤشرات المالية

ملايين الدولارات الأميركية	1999	1998
للسنة المالية		
صافي الفوائد وإيرادات الرسوم	161،8	132،5
إيرادات أخرى	178،2	76،5
مصاريف التشغيل	147،4	80،2
أرباح تشغيلية	174،0	128،8
صافي الإيرادات	120،4	97،1
توزيعات نقدية	75،0	52،5
في نهاية العام		
إجمالي الأصول	19،493	13،494
أوراق مالية للتداول	777	466
أوراق مالية للإستثمار	7،292	4،665
قروض وسلفيات	4،601	4،539
الودائع	12،735	9،165
حقوق المساهمين	1،288	1،220
نسب مختارة (%)		
الربحية		
العائد على رأس المال المدفوع	16،1	12،9
العائد على متوسط حقوق المساهمين	9،6	8،0
كفاءة رأس المال		
(حسب معايير بنك التسويات)		
نسب إجمالي مخاطر الأصول	13،8	13،5
كفاءة الفئة الأولى من رأس المال	12،6	12،3
نوعية الأصول		
نسبة القروض إلى إجمالي الأصول	23،6	33،6
نسبة الأوراق المالية إلى إجمالي الأصول	41،0	38،0
الالتزامات في دول مجلس التعاون الخليجي ومنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية كنسبة من إجمالي الأصول	93،8	98،4
السيولة		
نسبة الأصول السائلة إلى إجمالي الأصول	69،7	60،4

ملاحظة: لقد تمّ إعادة تصنيف بعض الأرقام المالية المقارنة للسنوات السابقة لتتطابق مع تصنيف العام 1999.


د. عبدالله القويز

بنك الخليج الدولي

بصمات ضمّ "السعودي العالمي" في الأصول وحقوق المساهمين

عملية ضمّ "البنك السعودي العالمي" انعكست على أرقام نتائج "بنك الخليج الدولي" GIB سواء في الأصول وحقوق المساهمين أم في الأرباح والمصاريف.

فقد سجل "بنك الخليج الدولي" أرباحاً تشغيلية مجمعة بلغت قبل الاقتطاعات الاستثنائية 93،2 مليون دولار تمثل زيادة قدرها 12،2 مليوناً عن العام السابق. وتشمل الأرباح التشغيلية المجمعة نتائج "البنك السعودي العالمي" للأشهر التسعة التي أعقبت التملك في نيسان/ابريل 1999. وبعد اقتطاع تكاليف إعادة الهيكلة المتعلقة بالضم وإجراء اقتطاع استثنائي لمواءمة سياسته المحاسبية بعد شرائه، بلغت الأرباح الصافية المجمعة 67،6 مليون دولار مقارنة بالأرباح الصافية لـ"بنك الخليج" منفرداً التي بلغت 82،1 مليون دولار في العام السابق. وارتفع إجمالي الأصول إلى 15،7 مليار دولار في نهاية 1999 مقارنة بـ 10،2 مليارات دولار نهاية 1999، أي بنسبة نمو 54 في المئة. وتعود هذه الزيادة الكبيرة في الأصول إلى عملية تملّك "البنك السعودي العالمي". وللسبب نفسه ارتفع صافي حقوق المساهمين من 776،0 مليون دولار نهاية 1998 إلى 1137،7 مليوناً نهاية 1999، أي بزيادة نسبتها 46،6 في المئة. وباتت حقوق المساهمين تمثل 7،3 في المئة من إجمالي الأصول وتشكل نسبة ملاءة 12،2 في المئة وفق توجيهات "بنك التسويات الدولية"، علماً أنها وصلت إلى 13،1 في المئة حسب متطلبات "مؤسسة نقد البحرين". واعتمدت الجمعية العمومية في ضوء ذلك توزيع 50 مليون دولار من أرباح 1999 مقارنة بـ 45 مليوناً في العام 1998.

وأشار المدير العام لـ"بنك الخليج الدولي" **د.عبدالله القويز** إلى أن الزيادة في الأرباح التشغيلية قبل الاستقطاع الاستثنائي أظهرت بسعر الفائدة تحسناً في الإيرادات المنتجة للفوائد والإيرادات الأخرى مقارنة مع العام السابق. وأسهم ارتفاع حجم الأصول بمقدار 29،3 مليون دولار أو ما نسبته 34،4 في المئة في زيادة صافي الإيرادات بعد اقتطاع المخصصات إلى 114،6 مليون دولار، كما ارتفعت الإيرادات الأخرى بمقدار 28،3 مليون دولار أو ما نسبته 57،3 في المئة إلى 77،4 مليون دولار محققة زيادة كبيرة في الإيرادات لهذا النوع من المعاملات.

إلا أن عملية الضم فرضت تكاليف غير متكررة بلغت 11،7 مليون دولار لهيكلة العمليات المرتبطة بتنظيم النشاطات و13،9 مليون دولار لمواءمة السياسة المحاسبية. أما بالنسبة إلى التكاليف المالية الناتجة عن شراء وضم "البنك السعودي العالمي" فقد ضُمّنت في النتائج المالية للعام 1999 ■

المؤشرات المالية (المدققة)

	1999	1998*	1997*
الإيرادات (بالمليون دولار أميركي)			
صافي الدخل بعد استقطاع الضرائب	67،6	82،1	86،4
صافي إيرادات الفوائد	139،6	115،3	109،6
إيرادات أخرى	77،4	49،2	54،0
مصاريف التشغيل	109،9	52،9	46،7
الوضع المالي (بالمليون دولار أميركي)			
مجموع الأصول	15679،4	10209،0	9523،9
القروض	4038،0	4000،7	3478،7
سندات المتاجرة	535،8	139،6	192،1
سندات الاستثمار	5451،4	3229،6	3047،0
حقوق المساهمين	1137،7	731،0	693،9
النسب (%)			
الربحية			
العائد على حقوق المساهمين	6،5	11،2	12،5
العائد على الأصول	0،5	0،8	0،9
رأس المال			
نسبة مخاطر الأصول وفق توجيهات "بنك التسويات الدولية"			
الكلية	12،2	11،9	12،7
الفئة الأولى	10،9	10،7	11،4
النسبة المئوية لحقوق المساهمين إلى مجموع الأصول	7،3	7،2	7،3
القروض كمضاعف لحقوق المساهمين (بالمرات)	3،5	5،5	5،0
جودة الأصول			
القروض كنسبة مئوية من مجموع الأصول	25،8	39،2	36،5
السندات كنسبة مئوية من مجموع الأصول	38،2	33،0	34،0
التزامات دول مجلس التعاون كنسبة مئوية من مجموع الأصول	24،4	34،0	25،8
التزامات دول مجلس التعاون ودول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية كنسبة مئوية من مجموع الأصول	92،6	86،6	84،4
السيولة			
نسبة الأصول السائلة	71،3	59،1	61،6
الودائع إلى القروض (بالمرات)	3،0	2،2	2،3

* بنك الخليج الدولي فقط

برنامج لبنكيّ "بيروت" و"الإمارات الدولي"

قروض للبنانيين في الإمارات لشراء شقق في لبنان

مساهمة "بنك الإمارات الدولي" بنسبة 10 في المئة من أسهم "بنك بيروت" بدأت تؤتي ثمارها على أكثر من صعيد وفي غير مجال.

فقد أعلن "بنك بيروت" و"بنك الإمارات الدولي" عن طرح برنامج إقراض خاص لمساعدة اللبنانيين المقيمين في دولة الإمارات العربية المتحدة على شراء شقق سكنية في لبنان. وتمّ تصميم برنامج الإقراض العقاري الجديد لمساعدة اللبنانيين المقيمين في دولة الإمارات العربية المتحدة على تملك شقق في وطنهم عن طريق تمويل عملية شراء شقة بدءاً من 25 ألف دولار أميركي وبحدّ أقصى قدره 100 ألف دولار، يجري تسديدها على أقساط شهرية تمتد إلى فترة سبع سنوات.

وخلال مؤتمر صحفي عقد في دبي، قال **سليم صفير** رئيس مجلس الإدارة والمدير العام لـ"بنك بيروت": "هذه هي المرة الأولى التي نطرح فيها برنامجاً من هذا النوع خارج لبنان. إن قرارنا بإطلاق هذا القرض في دولة الإمارات العربية المتحدة يعكس تنامي الطلب من أفراد الجالية اللبنانية في الدولة الذين ينشدون المساعدة لشراء شقق في وطنهم الأم وإحساسنا بالمسؤولية الاجتماعية تجاه أبنائنا في المغترب".

ويأتي القرض الجديد ضمن سلسلة الخدمات المالية الخاصة التي يوفرها "بنك بيروت" بالتعاون مع "بنك الإمارات الدولي" لأفراد الجالية اللبنانية في دولة الإمارات العربية المتحدة ودول مجلس التعاون الخليجي.

من جانبه، قال **أنيس الجلاف** العضو المنتدب وكبير المسؤولين التنفيذيين في مجموعة بنك الإمارات: "يعدّ طرح القرض الجديد شاهداً آخر على نجاح شراكتنا مع "بنك بيروت" التي تهدف إلى توسيع الخدمات المصرفية المقدمة للعملاء".

وأضاف **الجلاف**: "يشكّل القرض الجديد فرصة ممتازة لكل من "بنك بيروت" و"بنك الإمارات" لتعزيز ودعم خدماتهما المقدمة للعملاء وتوسيع قاعدة عملائهما في أوساط الجالية اللبنانية في الدولة".



من اليمين: أنيس الجلاف، سليم صفير، وبلسم الخليل الحسيني

ويمكن للعملاء الراغبين في الاستفادة من القرض العقاري الجديد الحصول على المعلومات عبر الاتصال مباشرة مع القسم الدولي في المركز الرئيسي.

وقالت **بلسم الخليل الحسيني**، مديرة تطوير أعمال "بنك بيروت" في دولة الإمارات العربية المتحدة ودول مجلس التعاون الخليجي: "المستفيدون من القرض هم موظفو الشركات الذين أمضوا أكثر من سنتين في وظيفتهم الحالية أو أصحاب الأعمال الخاصة ذوي الدخل المنتظم الذي مضى على ممارستهم المهنة ثلاث سنوات".

وأضافت: "نعلم أن امتلاك شقة في لبنان يمثل واحداً من الأهداف الرئيسية للكثير من اللبنانيين العاملين في دولة الإمارات العربية المتحدة، وسيسهم هذا القرض في تحويل هذا الحلم إلى واقع ملموس".

ويعدّ "بنك بيروت" الآن ضمن قائمة أكبر 10 مؤسسات مالية في لبنان عقب قيامه بشراء غالبية أسهم "ترانس أورينت بنك ش.م.ل." أواخر العام 1998. ويقدم البنك مجموعة كاملة من العمليات المصرفية التجارية من خلال شبكة تضمّ 31 فرعاً تغطي معظم المناطق في لبنان، وهو واحد من خمسة بنوك لبنانية مدرجة في بورصة بيروت.

وتملك مجموعة بنك الإمارات، التي تضمّ "بنك الإمارات الدولي" 10 في المئة من أسهم "بنك بيروت"، وتتيح الشراكة بين هاتين المؤسستين المصرفيتين لعملاء البنكين الحصول على خدمات مصرفية متطورة بما في ذلك فتح حسابات مشتركة وتبادل استخدام بطاقات الصراف الآلي والحصول على بطاقات ائتمان.

وتقدم مجموعة بنك الإمارات خدمات مصرفية وتأمينية للأفراد والشركات والمستثمرين، كما تقدم خدمات تتعلق بالبطاقات وإدارة وتطوير العقارات لعملاء داخل دولة الإمارات العربية المتحدة وخارجها، وتشمل الشركات المنضوية ضمن مجموعة بنك الإمارات كلاً من: "بنك الإمارات الدولي"، "بنك الشرق الأوسط"، "الإمارات للخدمات المالية"، "شركة الاتحاد العقارية"، "نتورك انترناشونال"، "داينرز كلوب" (دولة الإمارات العربية المتحدة)، و"الشركة الوطنية للتأمينات العامة". ■

هل تفكر في الاستثمار في عالم الغد؟

قوتك تكمن في اختيار مؤسسة بَنَت سمعتها على الخبرة والمهارة والعمل ضمن *روح التعاون.*

عالم المال لم تعد له حدود... أصبحت كل الأبواب مفتوحة أمامك للوصول إلى حيث تطمح.

البنك اللبناني الفرنسي قام بوضع رسم واضح لفرص الغد. إن تقنيته، وعراقته، وخبرته، ومعرفته الشاملة لأدق التفاصيل في الحقل المصرفي هي العناصر الأكثر أهمية التي تتطلبها مشاريعك المستقبلية.

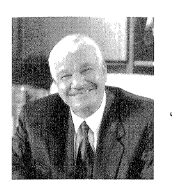
بتعاونك مع البنك اللبناني الفرنسي تفتح أمامك فرص الإستثمارات مع تجنّب المغامرات والإنزلاقات. مع البنك اللبناني الفرنسي يمكنك الاعتماد على فريق عمل متكامل يطمح إلى فتح كل الأبواب أمامك.



www.blflb.com

من النخبة الى الجماهيرية

الأهلي سوسيتيه جنرال مصر: خدمات مصرفية للأفراد


محمد مدبولي

القاهرة – الاقتصاد والأعمال

بعد ان أقرت جمعيته العمومية التي عقدت منتصف شباط/فبراير الماضي زيادة رأس المال المصدر والمدفوع من 180 إلى 220 مليون جنيه (نحو 65 مليون دولار) بدأ البنك الأهلي سوسيتيه جنرال في تنفيذ ستراتيجية التواجد الجماهيري والوصول إلى العملاء في مواقعهم. وتستهدف الستراتيجية الجديدة للبنك، الذي يمتلك سوسيتيه جنرال فرنسا نسبة 51 في المئة من رأس ماله مقابل 19 في المئة للأهلي المصري و30 في المئة لمساهمين أفراداً ومؤسسات مالية أخرى، تنويع قاعدة العملاء بعد النجاح الذي حققته ستراتيجية النخبة التي طبقها البنك منذ بدء نشاطه في مصر العام 1978 والتي حصل بمقتضاها على عملاء متميزين على خريطة الاستثمار والأعمال المصرية. وعلى الرغم من أن زيادة رأس مال البنك بنسبة 22 في المئة تأتي على طريق طويل يستهدف الوصول برأس مال البنك إلى 400 مليون جنيه هو قيمة رأس المال المصرح به إلا أن الزيادة الأخيرة سوف تمكن البنك بلا شك من تنفيذ ستراتيجية الجماهيرية التي تحتاج إلى توسع جغرافي من ناحية وطرح خدمات مصرفية جديدة من ناحية ثانية.

فروع وخدمات

وفي هذا الإطار قال **محمد مدبولي** رئيس مجلس إدارة البنك لـ "الاقتصاد والأعمال" أن الأهلي سوسيتيه جنرال NSGB قرر أخيراً بدء نشاطه في تقديم الخدمات المصرفية للأفراد وبالتالي التوسع في شبكة الفروع وهو نشاط يحقق أهدافاً طويلة المدى بعد أن ركز تاريخياً على الخدمات المصرفية لكبار المؤسسات.

وقال "نحن نسعى للوصول إلى عملائنا وذلك بزيادة عدد الفروع واختيارها في أماكن رئيسية خاصة في القاهرة والإسكندرية حيث تمتلك خطة لافتتاح 27 مركز بيع تعمل أوتوماتيكياً ومزودة بموظفين أكفاء وذوي خبرة عالية"، وأضاف مدبولي أن البنك يمتلك حالياً 12 فرعاً وهناك خطة لإنشاء 8 فروع جديدة منها 5 في القاهرة وثلاثة بمدينة الإسكندرية.

ويبدو أن الأهلي سوسيتيه جنرال يسعى لاقتناص الفرص المتاحة والثمار الناضجة في سوق التجزئة المصرفية في مصر بعد ما سبقته بنوك أخرى حكومية ومشتركة حيث انتهى البنك من وضع خطة لطرح منتجات مصرفية جديدة مستنداً في ذلك على تطبيق التكنولوجيا الحديثة في مجال الخدمات البنكية بمساندة مجموعة سوسيتيه جنرال. ولا يهدف البنك – حسب **مدبولي** – إلى تلبية كافة احتياجات عملائه فحسب، بل يمتد اهتمامه إلى التنبؤ بالمتطلبات المستقبلية للعملاء من خلال ستراتيجية تشغيل تضع العميل في قلب دائرة الاهتمام.

وقال رئيس مجلس إدارة البنك أن البنك سوف يتوسع في مجال خدمات بنوك الأفراد اعتماداً على حصته المتزايدة في السوق والخبرة بالاقتصاد المصري التي اكتسبها من التعامل مع عملائه من الشركات وسوف يستفيد NSGB من خبرة سوسيتيه جنرال في هذا المجال وقدرته على تقديم خدمات متطورة حيث أن خبرته في هذا المجال لا تقتصر فقط على السوق الفرنسية بل تمتد لتشمل العديد من الدول الأفريقية ودول الشرق الأوسط مثل المغرب ولبنان وعمان وساحل العاج والسنغال ومدغشقر.

تواجد مؤثر

ورغم صغر الحجم النسبي للبنك وحداثة وجوده في السوق المصرية إلا أن دوائر الأعمال لا تستطيع إلا أن تعترف بالوجود المؤثر لسوسيتيه جنرال على الخريطة المصرية خصوصاً بعد أن قام بتأسيس شركة سوجليز إيجيبت للتأجير التمويلي ودخوله مجال تغطية سوق الأوراق المالية عن طريق سوسيتيه جنرال للأوراق المالية وشركة سمسرة وخدمات مالية مسجلة في لندن إلى جانب قيامه بنشاط واسع في مجال إدارة الأصول. ودليل ذلك أن البنك يحتل المركز الخامس حالياً بين البنوك الخاصة في مصر بعد أن تم طرح أسهمه للتداول في بورصة الأوراق المالية.

ورغم أن البنك تم تأسيسه كشركة مساهمة مصرية تم إنشاؤها وفقاً لقانون الاستثمار يحمل رقم 81 في تراخيص البنك المركزي المصري – كبنك استثمار وأعمال يتعامل بالجنيه والعملات الأجنبية، إلا أنه يسعى لاستغلال كافة الأطراف القانونية المتاحة في السوق لتوسيع نشاطه وزيادة حصته حيث يقوم قطاع التمويل والعمليات الخارجية بتقديم الخدمات المصرفية التجارية والاستثمارية لعدد من الشركات العالمية ذات الوزن الثقيل والمستثمرين من الهيئات الإقليمية والشركات المصرية المتعاملة مع شركات فرنسية، ما دعا البعض إلى أن يطلق على البنك بنك النخبة.

وقد أدى هذا النشاط المتنوع إلى نمو حجم أعمال البنك حيث تبلغ محفظة القروض والسلفيات في موازنة 31 كانون الاول/ديسمبر 1999 نحو ثلاثة مليارات جنيه بمعدل نمو قدره 15 في المئة ويأتي تمويل النشاط الصناعي في المرتبة الأولى بالإضافة إلى تمويل الأنشطة التجارية والخدماتية. ومن ثم كان البنك ذا ربحية مرتفعة حيث كان العائد على الأصول أكثر من 2 في المئة كما سجل العائد على حقوق الملكية نمواً متواصلاً ليبلغ أكثر من 30 في المئة خلال السنوات الأربع الماضية وبلغ صافي الناتج في العام 1999 نحو 112 مليون جنيه تعادل 33 مليون دولار أميركي. ■

يا جدة .. راجعين!



فندق









- وجبة الغداء: بوفيه كامل يومياً بـ ٥٠ ريالاً بدلاً من ٧٥ ريالاً.

- جوائز عديدة وقيمة للمشاركين في الغداء، يجري السحب عليها يوم الجمعة من كل أسبوع.

الناس على هنا جايين

٢٨ صفر إلى ٣٠ ربيع الثاني ١٤٢١هـ

مع تحيات فندق الرمال

للحجز والاستعلام يرجى الاتصال:

فندق الرمالساندس هاتف: ٦٦٩٢٠٢٠ فاكس: ٦٦٠٩٩٧١ جدة

بعد تملك أعمال "غريندليز" في الشرق الأوسط وجنوب آسيا

ستاندرد تشارترد : تواجد قوي في الساحة العربية

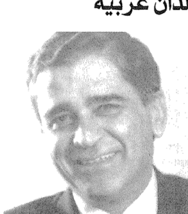
40 فرعاً في 7 بلدان عربية

عزّز بنك "ستاندرد تشارترد" (Standard Chartered) تواجده في منطقة الشرق الأوسط بشكل ملحوظ عبر صفقة شراء أعمال بنك "غريندليز" (Grindlay's) في منطقتي الشرق الأوسط وجنوب آسيا، إضافة إلى شركة الخدمات المصرفية الخاصة التابعة للبنك ومقرها لندن. وكانت مجموعة ANZ المصرفية قد وافقت على بيع أعمال "غريندليز" في المنطقتين إلى "ستاندرد شارترد" أواخر شهر نيسان/ أبريل الماضي في صفقة بلغت قيمتها 1,3 مليار دولار، وذلك في محاولة لتركيز أعمال المجموعة في أسواقها الرئيسية (أوستراليا، نيوزيلندا وآسيا الباسيفيكية) والخروج من أسواق الدول الناشئة التي عادت على المجموعة بمخاطر عالية خلال العامين الماضيين.

تواجد قوي

عبر هذه الصفقة سيصبح بنك "ستاندرد تشارترد"، ثاني أكبر بنك أجنبي في منطقة الشرق الأوسط بعد مجموعة HSBC المصرفية، وهو قد عزز تواجده بشكل كبير في بعض الأسواق، مثل الإمارات العربية المتحدة والأردن، من خلال هذه الصفقة. ويؤكد البنك، من خلال هذه العملية، التزامه بالتواجد في الأسواق العالية الناشئة، خصوصاً في شبه القارة الهندية وأفريقيا والشرق الأوسط، واهتمامه الكبير بتمويل التجارة والخدمات المصرفية الشخصية. ويرث "ستاندرد تشارترد" عن "غريندليز" محافظ جيدة في هذين القطاعين في الأسواق العربية، كما يضيف إلى لائحة عملائه قسماً جيداً من عملاء الخدمات المصرفية الخاصة التي ينشط فيها "غريندليز" تقليدياً.

ويصل مجموع الأصول التي سيرثها "ستاندرد تشارترد" في المنطقتين إلى 10 مليارات دولار، نصفها في منطقة الشرق وبالتحديد في بعض دول الخليج وإسرائيل (التي تضاف إلى لائحة أسواقه بعد الصفقة). ويبلغ مجموع العملاء الذين كانوا يتعاملون مع "غريندليز" في منطقتي الشرق الأوسط وجنوب آسيا حتى تاريخ الاتفاق على بيع أعمال البنك في المنطقتين، نحو مليون عميل، وهؤلاء يتركزون بشكل كثيف في أسواق الهند وباكستان وأندونيسيا وتايوان وتايلند والإمارات العربية المتحدة. ومن أصل الفروع الـ116 التي سيرثها "ستاندرد تشارترد" عن "غريندليز" في المنطقتين، يقع 17 منها في الأسواق العربية، ويرتفع بذلك عدد فروع البنك في تلك الأسواق إلى 40 فرعاً ومكتباً تمثيلياً.



رنا تالوار المدير التنفيذي الأول

ستاندرد تشارترد: التواجد في المنطقة العربية بعد صفقة غريندليز

الدولة	الفروع
البحرين*	12
الإمارات	11
الأردن	6
لبنان	6
منطقة الحكم الذاتي الفلسطيني	2
قطر	2
عُمان	1
الإجمالي	40

*منها فرع أوف شور تابع لـ غريندليز سابقاً

مخصصات عالية

تأتي هذه الصفقة في وقت يعاني كل من "ستاندرد تشارترد" ومجموعة ANZ المصرفية من تبعات التوسع في عمليات الإقراض عالية المخاطرة في الأسواق الناشئة، حيث بلغت مخصصات المصرفين خلال العام 1999 822 و510 ملايين دولار على التوالي، وتأثر المصرفان بشكل ملحوظ نتيجة تعثر بعض القروض الكبيرة في دولة الإمارات، حيث ساهم "غريندليز" في ترتيب التسهيلات الكبيرة الممنوحة لمجموعة سولو الهندية والمتجاوزة 300 مليون دولار، وهذه تم تغطيتها بالكامل لدى البنوك المانحة بعد هروب صاحب المجموعة بالأموال (بلغت مساهمة ANZ من القرض 40 مليون دولار)، كما أظهرت النتائج المالية لـ"ستاندرد تشارترد" في دولة الإمارات مخصصات عالية (251 مليون درهم أي نحو 68 مليون دولار) مقابل قروض تجارية وبتسهيلات شخصية (خصوصاً وأن البنك يعتبر في مقدمة البنوك المانحة لبطاقات الإئتمان في الدولة)، وقد أدت المخصصات العالية إلى تحقيق البنك لخسائر بلغت 19 مليون درهم مقابل أرباح صافية في العام 1998 بلغت 128 مليوناً.

فرصة لرفع مستوى الأصول

وفي ظل هذه الأوضاع وعلى أثر التوسع الكبير في تواجد البنك على الساحة العربية، سوف تمنح صفقة شراء أعمال "غريندليز" في منطقتي الشرق الأوسط وجنوب آسيا بنك "ستاندرد تشارترد" فرصة سانحة لإجراء عملية تنظيف واسعة في محفظة القروض بحيث ينطلق البنك إنطلاقة جديدة مبنية على أسس سليمة في الإئتمان. وحسب مصادر البنك، يتوقع أن تبلغ أكلاف عملية التملك نحو 160 مليون دولار، ويدخل ضمن هذه الأكلاف شطب العديد من القروض العالقة، وفي الوقت نفسه، تتوقع المصادر نفسها أن ترتفع أرباح البنك بمعدل 110 ملايين دولار إضافية سنوياً بحلول العام 2004، أي بعد التخلص من أكلاف التملك

وتحقيق الكفاية (Synergy) التي ترافق عادة عمليات التملك والدمج المصرفية.

... وللتوسع في الأسواق العربية

يمكن القول أن "ستاندرد تشارترد" سيكون لاعباً قوياً على الساحة الخليجية والشرق أوسطية عموماً عبر هذه الصفقة، وسيصبح بإمكانه التغلغل في أنشطة جديدة مثل تمويل المشاريع والخدمات الإستثمارية للشركات، وذلك عبر تحالف جديد قام على هامش الصفقة، بين مجموعة ANZ و"ستاندرد تشارترد" يجري بموجبه الإشتراك في تقديم هذه الخدمات إلى العملاء في المنطقتين.

ولا يستبعد، في ظل الإنفتاح الإقتصادي الذي تقبل عليه المملكة العربية السعودية، أن يدخل البنك إلى أكبر الأسواق الخليجية فيما كان أضاف لبنان إلى لائحة أسواقه العربية، قبيل عملية التملك الأخيرة، عبر شرائه لـ 89 في المئة من بنك "متروبوليتان" اللبناني ذي الفروع الستة.

ويبقى "ستاندرد تشارترد" من البنوك القليلة التي نشأت أساساً في الأسواق البريطانية والأوروبية، واستطاعت أن تصبح فعلاً بنوكاً عالمية انفصلت عن أسواقها الأولى، وركزت أعمالها في دول وأسواق ناشئة. ويشير أحد كبار مسؤولي البنك في الخليج إلى الوجه العالمي للبنك، حيث يقوده حالياً شخصية هندية هو **رنا تالوار** Rana Talwar المدير التنفيذي الأول لمجموعة "ستاندرد تشارترد"، وذلك حسب المسؤول، دليل على مدى جدية البنك في خدمة الأسواق الناشئة والإلتزام بها، إلا أن التوسع الكبير في تلك الأسواق، خصوصاً بعد عملية التملك الأخيرة سيؤدي بالتالي إلى رفع مخاطر الإقراض وتسلم محافظ كبيرة من القروض الممنوحة في أسواق تعاني من بعض المشاكل الداخلية (مثل باكستان التي يبلغ مجموع قروض "غرينذليز" فيها 700 مليون دولار)، وهو ما سيضع ضغوطات على "ستاندرد تشارترد" لإعادة هيكلة هذه القروض وربما اعتماد معايير جديدة في منح الإئتمان في أسواق ذات مخاطر عالية حسب التصنيفات العالمية.■

أعمال ستاندرد تشارترد في الشرق الأوسط وجنوب آسيا بعد شراء غرينذليز

عدد الفروع	173
عدد العملاء (بالملايين)	1,8
الأصول (بمليارات الدولارات)	16
الربح التشغيلي*	763
صافي الأرباح قبل المخصصات*	366
المخصصات*	196
صافي الأرباح قبل الضرائب*	170

* بملايين الدولارات

البنك الأهلي التجاري البدء بخدمات الإنترنت

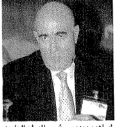
أعلن البنك «الأهلي التجاري» عن بدء تقديم خدماته البنكية عبر شبكة الإنترنت اعتباراً من 1 حزيران/ يونيو الماضي، وذلك في إطار الستراتيجية الجديدة التي وضعها البنك للعمل خلال السنوات الثلاث سنوات المقبلة. وتستهدف الخدمة استقطاب عملاء جدد من داخل وخارج المملكة، وتخفيف ضغط العمل على الفروع وأجهزة الصرف الآلي ونقاط البيع والهاتف المصرفي.

وبعد إطلاق البنك «الأهلي التجاري» لخدماته البنكية على الإنترنت والتي تتميّز بالسرعة والمرونة والأمان، يستطيع العميل وعلى مدار الساعة، طوال أيام السنة، ومن أي مكان في العالم التحويل مباشرة وبأمان تام بين حساباته، كما يستطيع التحويل من حسابه إلى حساب عميل آخر داخل البنك، كذلك يمكن للعميل التحويل من حسابه إلى أي حساب لدى بنك آخر في المملكة أو خارجها وبعملات مختلفة.. وستكون هذه العمليات مؤمنة تماماً من خلال إمكانية تغيير الرمز الشخصي ورقم المستخدم في أي وقت.

كما يستطيع العميل الاستعلام عن كافة الخدمات والحصول على كشف حساب مختصر لآخر عشر عمليات تمّت على الحساب، والحصول على كشف مفصل مع إمكانية تحديد الفترة الزمنية وطباعته، كذلك يمكن معرفة تفاصيل رصيد الحساب، ومعرفة أرصدة الحسابات، كما سيتمكّن العميل من الحصول على خدمات أخرى بموجب هذه الخدمة وهي:

الاطلاع على أحدث أسعار صرف العملات الأجنبية، الاطلاع على أسعار الودائع الآجلة والفترات الزمنية ونسبة العائد عليها، الاطلاع على أداء وأسعار الصناديق الاستثمارية المتوفرة لدى «البنك الأهلي» وفترات تقييمها، التخاطب مباشرة مع البنك بواسطة البريد الإلكتروني، إمكانية طلب دفتر الشيكات أو كشف حساب إلكتروني.

"الكويت الوطني": تصنيف أعلى من فيتش ايبكا


ابراهيم دبدوب رئيس المدراء العامين

رفعت وكالة "فيتش ايبكا" المتخصصة درجة التصنيف طويل المدى لبنك الكويت الوطني من +BBB إلى -A، تدليلاً على ثبات البنك وسجله المتصاعد من الأرباح وما يتميز به من ادارة مستقرة ذات رؤية محددة وواضحة، إلى جانب تمتّعه بأقوى حصة من السوق المصرفية المحلية وطموحاته الجادة في التوسّع الإقليمي.

وعزت "فيتش ايبكا" في تقريرها الخاص عن رفع درجة تصنيف البنك إلى تحقيقه لأعلى أرباح مصرفية في العالم العربي للعام 1999 بلغت 306 ملايين دولار، وكذلك أعلى عائد على حقوق المساهمين بنسبة 24،5 في المئة، كما ظل سجل البنك المتواصل من الأرباح والتطور ثابتاً على مدى سنوات عدة رغم الكثير من الظروف الداخلية والخارجية الصعبة، وكان آخرها تدهور أسعار النفط خلال العام الماضي والذي تعتمد عليه دولة الكويت بشكل أساسي.

وأشار التقرير إلى أن أرباح البنك الوطني ارتفعت العام الماضي بنسبة 18 في المئة مدفوعة بشكل رئيسي بزيادات كبيرة في الدخل غير المعتمد على الفوائد أمام مصادر الدخل الرئيسية الأخرى، ومن وراء تحسّن هوامش الفائدة على الإقراض.

من جهة اخرى أعلن مدير عام مجموعة الخدمات المصرفية الشخصية في "بنك الكويت الوطني" – **عادل عبد الوهاب الماجد** عن طرح خدمة الرسائل القصيرة (Short Messaging System) بالتعاون مع شركة الاتصالات المتنقلة، حيث يمكن من خلال هذه الخدمة المتاحة حالياً لعملاء الوطني تلقي رسائل مصرفية مباشرة على شاشة هواتفهم النقّالة المرتبطة بشركة الاتصالات المتنقّلة، وتتضمن سبع مزايا رئيسية تقدّم إشعارات عن رصيد الحساب وإيداع الراتب وإيداع القرض واستحقاق الوديعة الثابتة وأرصدة صناديق الوطني الإستثمارية والحساب المكشوف وحدود بطاقات الائتمان.

وأضاف **الماجد** أن "البنك الوطني" كان أول من قدم هذه الخدمة منذ نحو ستة أشهر كفترة تجريبية على شريحة مختارة بلغت نحو ألف عميل وأثبتت نجاحها وفعاليتها طوال الفترة الماضية.

على صعيد آخر أكمل "بنك الكويت الوطني" سلسلة المنتجات الموجهة للشباب بإطلاق "حساب المستقبل" الموجّه إلى الشباب فوق 21 سنة، الذين سيبدأون حياتهم العملية بعد التخرج ويحتاجون للتمويل لشراء حاجياتهم أو لبرنامج لتوفير مدخراتهم أو لبطاقات ائتمان لتسديد مشترياتهم. ويقدم الحساب الجديد مزايا عدة مثل بطاقة ائتمان "كي نت" التي تمنح حاملها حسومات في العديد من المتاجر والمطاعم بنسب تتراوح بين 10 في المئة و20 في المئة، وبطاقة "فيزا كلاسيك" مجاناً للسنة الأولى من فتح الحساب، وبطاقة التسوق عبر الانترنت مجاناً وهي بطاقة مضمونة لا يتجاوز رصيدها 200 دينار يتكفل فيها المصرف بدفع المبالغ التي قد تتعرض للسرقة خلال التسوق عبر الانترنت.

كما يقدم حساب المستقبل إمكانية الحصول على قرض يصل إلى 30 ضعفاً لراتب العميل لتمويل حاجاته في بداية حياته العملية. ويسمح الحساب أيضا للشباب التوظيف في صناديق الاستثمار التي يطرحها البنك والتي تحول عادة القيمة المرتفعة للوحدة من دون تمكنهم من الاستثمار فيها، وذلك من خلال بطاقة "المستقبل" التي تخول صاحبها تملك وحدات في هذه الصناديق مقابل اقتطاع مبالغ شهرية من راتب العميل.

ويأتي حساب "المستقبل" بعد طرح البنك في الاشهر القليلة الماضية حساب "زينة" المخصص للأولاد دون سن 14 سنة الذي استقطب حتى الآن نحو 25 ألف طفل، وحساب "الأزرق" الموجّه للفتية من 14 إلى 21 سنة.

"الصندوق الأخضر"

تجاوز حجم الاكتتابات في الصندوق الأخضر المضمون الذي أطلقه "بنك الرياض" في أيار/مايو الماضي 825 مليون ريال (220 مليون دولار). ويعتبر هذا الصندوق من أكبر الصناديق المقفلة في السعودية، وهو يستثمر في سلة متنوعة من الأسهم العالمية تشمل قطاعات التكنولوجيا والاتصالات والطاقة والصناعة.

كريدي كوميرسيال يقود إعادة هيكلة الائتمان الدولي

بدأ بنك كريدي كوميرسيال دو فرانس في تغيير ستراتيجية عمل بنك الائتمان الدولي – مصر بعد أن امتلك حصة الأغلبية فيه 93 في المئة منذ شهر سبتمبر/ أيلول الماضي وتولى مقاعد الإدارة العليا في البنك.

بدأ تغيير الستراتيجية بعملية إعادة هيكلة شاملة والاتجاه إلى تقديم خدمات الصيرفة التجارية للشركات متوسطة وكبيرة الحجم ودعم سياسة المخصصات الرامية لمواجهة مخاطر القروض المتعثرة.

ويمارس كريدي كوميرسيال دو فرانس سياسته الجديدة داخل الائتمان الدولي – مصر عبر برامج عدة للدعم الفني قدمها للبنك وخطة تدريب وتأهيل قيادات الصفين الثاني والثالث.

في هذا الإطار تم إدخال نظم جديدة لتكنولوجيا المعلومات كما اتبعت سياسات جديدة أثرت بشكل ملحوظ في عملية التعرف على القروض المستعصية مبكراً وتحديد معوقات نمو وتطور خدمات البنك، ما انعكس على ارتفاع مستوى احتياطيات خسائر القروض وقاعدة تكاليف البنك.

وترتب على عملية إعادة الهيكلة حصول البنك على تصنيف بدرجة AAA للإلتزامات طويلة الأجل من شركة النيل لتقييم وتصنيف الأوراق المالية – عضو مؤسسة فيتش إيبكا العالمية وهو تصنيف يختص بالملاءة الائتمانية.

ورغم أن الائتمان الدولي – مصر يحتل المرتبة الرقم 31 في قائمة بنوك مصر إلا أن أرباحه تعرضت للانخفاض بشكل ملحوظ خلال العامين الماضيين حيث خسر البنك 45 في المئة من أرباحه العام 1999 نتيجة نمو مخصصات القروض والضغوط المستمرة على هوامش الفائدة المؤثرة على قطاع المصارف ككل.

وكشف تقرير صادر عن النيل للتقييم أنه رغم الظروف الداخلية التي تمثّل تحدياً للبنك إلا أنه من المتوقع أن ينعكس الاتجاه العام لأرباح البنك خلال العام 2000 نتيجة انخفاض المخصصات.

وأشار التقرير إلى ارتفاع نسبة القروض المعدومة إلى 7,5 في المئة من إجمالي القروض العام 1999 إلا أن البنك يحتفظ بحجم كاف من الاحتياطيات تبعاً لسياسته الأكثر تحفظاً. كما يلاحظ أن نسبة كفاية رأس المال تبلغ 14,5 في المئة في نهاية العام 1999 وهي ما تعتبره إدارة البنك نسبة مرتفعة ووافية في ظل النمو المتوقع لأصول البنك.

"ابو ظبي الوطني" يطرح "فيزا بلاتينوم"

طرح بنك أبو ظبي الوطني بطاقة فيزا بلاتينوم. وأكّد خميس بوهارون رئيس القطاع المصرفي الداخلي أن "البنك بإصداره هذه البطاقة يلبّي مرّة أخرى حاجات ومتطلبات عملائه، وهو إستمرار لستراتيجية البنك لتأكيد موقعه الطليعي في تقديم خدمات مصرفية للأفراد ذات قيمة مضافة".

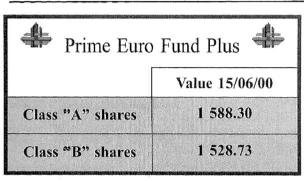
تشمل البطاقة مزايا عضوية سنوية مجانية في برنامج الإقامة والأكل الخاص بفنادق روتانا في الإمارات ولبنان، وخدمات درجة أولى في مطاري أبو ظبي ودبي الدوليين، والمساعدة عند السفر في حالات الطوارىء وتأمين مجاني على مدار الساعة، ما يسمح لحاملي البطاقة الإستفادة من الخدمات الطبية والقانونية، واستلام بطاقة بديلة في حال الضياع أو التلف خلال 24 ساعة وسلفة نقدية في حالة الطوارىء.

بنك الإسكان «الأردني» وبرنامج تمويل التجارة

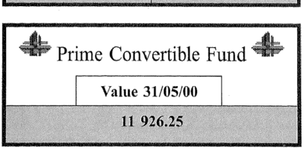
زهير خوري رئيس مجلس الإدارة

وقّع برنامج تمويل التجارة العربية – مقره أبو ظبي – اتفاقية مع «بنك الإسكان للتجارة والتمويل» في الأردن الذي اعتمد كوكالة وطنية لهذا البرنامج.

ويتيح البرنامج فرصاً للمصدّرين والمستوردين الأردنيين



Prime Euro Fund Plus	
	Value 15/06/00
Class "A" shares	1 588.30
Class "B" shares	1 528.73



Prime Convertible Fund
Value 31/05/00
11 926.25

للحصول على تمويل ميسر بين الأردن والبلدان العربية وبأسعار منافسة للأسعار السائدة في سوق التمويل المحلية.

وسبق لـ «بنك الإسكان للتجارة والتمويل» أن وقع اتفاقية تسهيلات ائتمانية لتمويل الصادرات مع «البنك الإسلامي للتنمية» بسقف قدره 10 ملايين دولار، وبناءً عليه نفذ البنك عمليات تمويل بواقع 26 عملية وبقيمة إجمالية قدرها 9,2 ملايين دينار.

صندوق "النخبة" يجول الخليج


مسؤولون خلال المنتدى

نظّمت شركة "التوفيق للصناديق الإستثمارية المحدودة" منتدىً إستثمارياً متجولاً في جدّه والرياض والدمام، تمّ خلاله إلقاء الضوء على صندوق "النخبة للإستثمار في الأسهم الآسيوية"، الذي تقوم الشركة بالتعاون مع مؤسسة "نمورا" للإستثمار المصرفي (الشرق الأوسط) بتسويقه وإدارته وفقاً للشريعة الإسلامية، كما تمّ التعريف بالفرص الإستثمارية التي يتيحها، وسينتقل المنتدى بعد ذلك إلى قطر والإمارات.

"صندوق النخبة" طُرح لأول مرة العام 1998 برأس مال مصرّح به 100 مليون دولار، ورأس المال المصدر 50 مليون دولار أميركي، ويهدف للإستثمار في الأسهم المتداولة في أسواق دول حوض الباسيفيكي الآسيوية لتحقيق مكاسب ونمو رأس مالي على المدى المتوسط والطويل.

القويز: رئيس ماستركارد للشرق الأوسط وافريقيا


سليمان عبد الرحمن القويز

إنتُخب **سليمان عبد الرحمن القويز** رئيساً لمجلس إدارة ماستركارد العالمية لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا، ليُصبح أول مصرفي سعودي يتبوّأ هذا المنصب.

ويشغل **القويز** حالياً منصب نائب الرئيس التنفيذي الأول الأعلى في "بنك الرياض". ويتولى منذ خمسة أعوام منصب رئيس أعمال الشركات وأعمال الفروع في المصرف، بما في ذلك أجهزة الصرّاف الآلي والنظم الإلكترونية الأخرى، وهو مسؤول أيضاً عن عمليات المصرف المتعلّقة بالبطاقات والمنتجات المصرفية الأخرى.

وأعرب **محمد بلعرج**، نائب رئيس ومدير عام ماستركارد العالمية لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا عن سروره لإنتخاب **القويز** رئيساً لمجلس إدارة ماستركارد في المنطقة، وعن العلاقة الطويلة والناجحة مع "بنك الرياض".

"شعاع" شركة استثمارات مالية



الغرير (اليمين) والدوجي

أعلنت الشركة العربية للإستثمارات العامة المساهمة "شعاع" حصولها على ترخيص من المصرف المركزي لدولة الامارات العربية المتحدة للعمل كشركة استثمارات مالية في الدولة.

ويتيح الترخيص لـ "شعاع" تعهد الإصدارات وإدارة اكتتاب الأسهم والسندات وتقديم خدمات إدارة المحافظ والصناديق الإستثمارية وتوفير الإستشارات المالية والإستثمارية وخدمات الوساطة في تداول الأسهم داخل الإمارات.

ماجد سيف الغرير رئيس مجلس الإدارة اوضح: "حصولنا على هذا الترخيص محطة أخرى مهمة في تاريخ شركتنا، إذ يضع "شعاع" في مكانة فريدة للإستفادة من الفرص التي توفرها السوق المالية الناشئة في الامارات".

ويشرف على الأنشطة الجديدة لـ "شعاع" **زياد مكاوي**، الذي عُيّن مؤخراً مديراً تنفيذياً في الشركة على رأس فريق من خبراء الخدمات المالية.

من جهة أخرى، أعلنت "شعاع" أن ارباحها للربع الأول من العام الحالي، بلغت 8،1 ملايين درهم مقارنة مع 8،7 ملايين للفترة نفسها من العام 1999.

وعزا **إياد الدوجي**، المدير العام التنفيذي لـ "شعاع" النتائج إلى تراجع مستوى صرف اليورو.

يُذكر أن "شعاع" هي شركة مساهمة عامة مقرها دبي، تأسست العام 1979، وتبلغ القيمة السوقية لأسهمها 600 مليون درهم على أساس السعر الحالي لسهمها المتداول في سوق الكويت للأوراق المالية وفي سوق دبي المالية.

ABC في الفصل الاول أرباح صافية بـ 33 مليون دولار


غازي عبد الجواد

أعلنت المؤسسة العربية المصرفية (ش.م.ب)، الشركة الأم للمجموعة العربية المصرفية التي يقع مقرها الرئيسي في البحرين، عن النتائج المالية لعملياتها خلال الربع الأول من العام 2000 حيث حققت أرباحاً صافية بلغت قيمتها 33 مليون دولار أميركي بزيادة نسبتها 13 في المئة مقارنة بالأرباح التي حققتها في الربع الأول من العام 1999 وقدرها 29 مليوناً.

وبلغ صافي الدخل من الفوائد للفترة من كانون الثاني/يناير إلى آذار/مارس 2000 ما مقداره 106 ملايين دولار أميركي (مقابل 114 مليوناً للفترة المقابلة من العام 1999) بينما بلغ الدخل من غير الفوائد 74 مليون دولار أميركي (مقابل 62 مليوناً لعام 1999). وبلغت المصروفات الموحّدة للمجموعة 106 ملايين دولار (104 ملايين دولار أميركي لعام 1999)، وارتفعت الأرباح التشغيلية إلى 74 مليون دولار أميركي (مقابل 73 مليوناً في العام 1999)، وبلغت مخصصات تغطية خسائر القروض 20 مليون دولار أميركي (مقابل 19 مليوناً لعام 1999)، وتمّ تخصيص مبلغ 21 مليون دولار أميركي (25 مليوناً لعام 1999) لتغطية الضرائب وحقوق الأقلية.

وقال **غازي محمود عبد الجواد** الرئيس التنفيذي للمؤسسة العربية المصرفية: "جاءت نتائج عمليات المؤسسة للربع الأول من العام لتعبر عن مدى الإستقرار المالي الذي حققناه في العام 1999، ونحن نتوقع أن نحقق أداء أقوى مع تقدّم العام".

من جهة أخرى، إحتلّت ABC المرتبة الخامسة على مستوى الشرق الأوسط للعام 1999 في مسح أجرته مجلة FX&MM البريطانية المتخصصة في قطاع الصرافة والأعمال.

"العمانية الوطنية للإستثمار"

سجلت النتيجة الصافية لشركة "العمانية الوطنية للاستثمار القابضة" خسائر بقيمة 36,85 مليون ريال (96 مليون دولار) العام 1999 مقابل أرباح بلغت 7,7 ملايين ريال العام 1998، نتيجة زيادة استثمارات الشركة في الوقت الذي سجلت فيه سوق مسقط للأوراق المالية هبوطاً في الأسعار. وقد باعت الشركة في نيسان/أبريل الماضي حصتها التي تمثل الغالبية في "بنك عمان التجاري" لتغطية الديون المعلقة البالغة 50 مليون ريال. كما أعلنت مؤخراً عن إعادة تنظيم أعمالها للتعويض عن الخسائر المتكبدة العام الماضي.

عقود تسنيد بين "المتحدة للبيع بالتقسيط" ومصارف سعودية

وقعت "الشركة المتحدة للبيع بالتقسيط"، إحدى شركات مجموعة عبد اللطيف جميل الوكيل المحلي لسيارات تويوتا، عقدي تسنيد مع كل من "البنك الأهلي التجاري" و"البنك السعودي-الهولندي" في أيار/مايو الماضي بقيمة 400 مليون ريال و335 مليون ريال على التوالي. وستتولى إدارة المرابحة والمشاركة المصرفية في كل مصرف تسنيد الأصول المؤجرة لدى الشركة وفقا لأحكام الشريعة الإسلامية وعلى أساس المشاركة في الربح والخسارة. يُشار إلى أن نشاط البيع بالتقسيط في السعودية شهد ازدياداً ملحوظاً في التسعينات في ظل تراجع إيرادات النفط في المملكة، شاملاً قطاعات عدة وفي مقدمها السيارات والسكن.

إنطلاقة جديدة لـ "بنك الأعمال المغاربي الدولي"

قاسم بوسنينة

يدخل "بنك الأعمال المغاربي الدولي" طوراً جديداً من مسيرته بعد إعادة تشكيل هياكله القيادية ووضع خطة عمل جديدة تتلاءم مع التحولات الإقتصادية الكبرى التي تشهدها تونس والمنطقة.

وقرّر مجلس الإدارة في اجتماعه الأخير ضمّ وجهين جديدين إلى عضويته هما **قاسم بوسنينة** السفير التونسي السابق لدى السعودية و**رضا بن منصور** رئيس شركة آرليكيد (Air Liquide) كما اختار رئيساً جديداً للبنك في شخص السفير **بوسنينة** ومديراً عاماً جديداً هو **عبد العزيز بن بحري** الذي تولى مسؤوليات رفيعة سابقاً خصوصاً في "البنك المركزي التونسي" ووزارة المال.

يُذكر أن "بنك الأعمال المغاربي الدولي" (International Maghreb Merchant Bank) مقره في تونس وهو أول بنك أعمال من نوعه في المغرب العربي، إذ تأسس في العام 1994، واتخذ مجلس الإدارة قرارات مهمة في إجتماعه الأخير مطلع حزيران/يونيو من ضمنها الموافقة على خطة مستقبلية ترمي إلى تحقيق إنعطاف جديد في مسيرة البنك. ووضع مجلس إدارة "بنك الأعمال المغاربي الدولي" خطة جديدة تشتمل على ثلاثة محاور سيتركز عليها عمله في المرحلة المقبلة وهي التالية:

1 – الهندسة المالية التي تتمثل في وضع التصورات وإعداد الدراسات للمشاريع الجديدة وفي الوقت نفسه إيجاد المصادر الملائمة لتأمين التمويل اللازم لإنجازها.

2 – تقديم الإستشارات الفنية للأطراف المعنية بعمليات التخصيص سواء كانت حكومات أو مؤسسات خاصة مشاركة في

هذا النوع من العمليات التي أخذت في النمو والتوسع في المنطقة المغاربية خلال الفترة الأخيرة.

3 – إدارة الأموال الخاصة والعمومية وإيجاد مجالات مربحة لتوظيفها بتوجيه من البنك. وفي هذا السياق علمت "الإقتصاد والأعمال أن "بنك الأعمال المغاربي الدولي" يعتزم إنشاء شركة إستثمار جديدة ذات رأس مال متغير (سيكاف) لتكون أداة البنك في هذا المجال.

ومعلوم أن مؤسسات مصرفية ومالية عالمية عدة تساهم في رأس ماله منها مجموعة "ناتكسيس – البنوك الشعبية" (Natexis) الفرنسية والشركة المالية العالمية (SFI) التابعة لـ "البنك الدولي" والمختصة بالقطاع الخاص والبنك السويسري – الإيطالي كريديتنشتات (Creditenstadt).

"فيزا"
حملة الصيف الترويجية


اربح رحلة العمر مع فيزا

بإمكان حاملي بطاقات فيزا في الخليج أن يفوزوا هذا الصيف بعطلة العمر من خلال استخدام بطاقتهم مرة واحدة عند سفرهم في الخارج أو أربع مرات في البلد الخليجي الذي أصدرت منه البطاقة. وتعدّ حملة البريد المباشر الجديدة "مزايا فيزا للسفر" عنصراً رئيسياً في أكبر حملات فيزا التسويقية الصيفية "هوليداي موني 2000"، التي أطلقت في معرض سوق السفر العربي في دبي.

وتتيح "مزايا فيزا للسفر" الفرصة لـ 400 ألف من حاملي "فيزا" في الخليج للفوز بتذاكر من الدرجة الأولى ذهاباً وإياباً إلى لندن على متن الخطوط الجوية البريطانية، وتشمل قضاء 4 ليال وجولة على متن العجلة الألفية الشهيرة "عين لندن"، ورحلة على متن "الكونكورد" لقضاء 3 ليال أخرى في أحد الفنادق الفخمة في نيويورك.

وقال **بيتر سكريفن**، مدير عام شركة فيزا انترناشونال في الشرق الأوسط: "تهدف حملة "مزايا فيزا للسفر" إلى تشجيع حَمَلة بطاقاتنا على استخدامها في الخارج، وميزة فيزا أنها تُقبل حول العالم، بغضّ النظر عن مكان إصدار البطاقة أو بلد حاملها، في 18 مليون مركز في 300 بلد و500 ألف صرّاف آلي".

تصنيف ائتماني لبنك القاهرة – عمان

خفضت وكالة موديز التطلعات المستقبلية لـ "بنك القاهرة عمان" من مستقر إلى سلبي وذلك بالنسبة لقوة المصرف المالية المصنفة "د" (D) حالياً، فيما أكدت التصنيف السابق للودائع بالعملات الأجنبية بدرجة B1/Not Prime ذات التطلع المستقبلي المستقر. وعزت الوكالة هذا التغيير إلى استمرار صعوبة الأوضاع الاقتصادية في الأردن والزيادة الملحوظة في الديون غير العاملة في القطاع المصرفي العام 1999، وتراجع نوعية موجودات بنك القاهرة عمان الذي قد يؤدي إلى ارتفاع ملحوظ في المؤونات لدى المصرف وبالتالي تراجع الأرباح هذا العام.

"الجزيرة" وكيلاً محلياً لـ "الإسلامية للتأمين"


د. علي يتوسط مشاري (اليمين) ود. عبد الرحمن طه مدير عام المؤسسة

أصبح "بنك الجزيرة" وكيلاً محلياً في السعودية للمؤسسة الإسلامية لتأمين الإستثمار وائتمان الصادرات.

ووقّع اتفاقية الوكالة د. **أحمد محمد علي** رئيس المؤسسة و**مشاري إبراهيم المشاري** مدير عام البنك، في مقرّ "البنك الإسلامي للتنمية" في جدّه، ورحّب د. **علي** بالمؤسسات المالية والتجارية المؤهلة للنظر في تعيينها كوكيل للمؤسسة.

يتمثّل دور "بنك الجزيرة" بالتعريف بخدمات المؤسسة والترويج لها بين المصدرين والبنوك والمستثمرين في السعودية وإحالة ما يتلقاه من طلبات تأمين إلى المؤسسة ومساعدة حاملي البوالص في إتباع الإرشادات الصادرة عن المؤسسة وتزويد المؤسسة بالمعلومات عن المستثمرين والمصدرين في السعودية.

يُذكر أن المؤسسة الإسلامية لتأمين الإستثمار وإئتمان الصادرات هي مؤسسة دولية تابعة لـ "البنك الإسلامي للتنمية" تأسست العام 1994، مقرها جدّه، توفر خدمة التأمين على إئتمان الصادرات والتأمين على الإستثمارات بين الدول الأعضاء فيها، ويبلغ رأس مالها 140 مليون دولار أميركي.



غاتواي GATEWAY

كمبيوتر شخصي بنظام AMD Athlon

أعلنت شركة GATEWAY في أوروبا والشرق الاوسط وأفريقيا، عن إنتاجها لخط جديد من الكمبيوتر الشخصي مقوى بنظام AMD Athlon المصمم خصيصاً للأعمال التي تتطلب إنجازاً أقصى بالسعر المناسب. وستتضمن سلسلة كمبيوتر غيتواي فئة SB سرعة إنجاز تصل إلى 700 ميغاهرتز، ما يسمح بتشكيلة واسعة من التطبيقات العملية ابتداءً من برامج كال و WORD وانتهاءً بتطبيقات متقدمة كالأفلام الرقمية والتصاميم ذات الأبعاد الثلاثة.

وقال **جون غلوفر** مدير إنتاج شركة غيتواي في أوروبا والشرق الأوسط وافريقيا: "تعلم غيتواي مدى حاجة زبائنها للتكنولوجيا. الخط الجديد صمّم لتلبية حاجات الزبائن بأسعار في متناول الجميع".

تعتبر شركة AMD منتجة عالمية للدوائر الموحّدة للكمبيوتر الشخصي والشبكي وسوق الاتصالات، وتقوم بإنتاج الأنظمة والذاكرات ومنتجات الاتصالات والتطبيقات الشبكية.

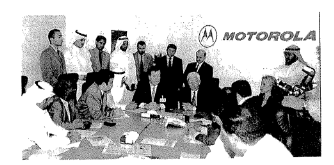
موتورولا Motorolla

توسّع في السعودية

في مجال توسّعها المتنامي عربياً، افتتحت موتورولا فرعاً لها في الرياض (السعودية) بهدف تطوير مستوى الخدمة وتوفير قدر أكبر من الدعم لشبكة موزعيها وشركائها في المملكة العربية السعودية.

وبهذه المناسبة، صرح **آرث كونديل**، رئيس شركة موتورولا آرابيا قائلاً: "تزداد المتطلبات والاحتياجات المتعلقة بالاتصالات بشكل مطرد وسريع في وقت تسعى فيه المملكة إلى جذب الاستثمارات الأجنبية إليها وزيادة القوى العاملة السعودية".

وأوضح ان المملكة مقبلة على مرحلة ستشهد فيها تغيرات جذرية خصوصاً وأنها تمتلك كافة العوامل التي تؤهلها لجذب الإستثمارات الأجنبية إلى أراضيها.



كونديل يتوسط فريق موتورولا

SBM

تكرّم شركاءها



البراج يتوسط الفائزين بجوائز شركاء الاعمال

"تشجع الشركة السعودية للحاسبات الالكترونية SBM الوكيل العام لشركة IBM للتسويق والخدمات في المملكة العربية السعودية، شركاءها للعمل على الاستفادة من الطفرة والتطورات الهائلة التي يشهدها قطاع تقنية المعلومات في المملكة".

قال ذلك **حسن براج** مدير عام SBM، خلال لقاء العمل السنوي الذي نظم في جدّه، حيث أعلن عن أفضل شركاء الأعمال خلال العام 1999 ونتائجهم.

وأضاف **براج**: "كان العام 1999 من الأعوام المليئة بالإنجازات، حيث حقق معظم شركائنا معدلات نمو تزيد على 100 في المئة في ما يتعلّق بمنتجات أجهزة وبرامج IBM".

كومباك

ينطلق Alpha server



علي ضميري

في تحدٍّ لسوق صناعة الأجهزة الخادمة Servers، طرحت كومباك كمبيوتر كوربوريشن عالمياً، جهازها الخادم الجديد "ألفا سرفر" Alpha Server Series GS.

الجهاز يُعدّ الأسرع بين الخوادم عالمياً ويعمل من خلال أنظمة يونيكس UNIX المتطورة. ويستهدف الشركات العاملة في مجال التجارة الإلكترونية والإنترنت والعملاء في مجال الإتصالات والخدمات المالية والتصنيع والمؤسسات التي تحتاج إلى قدرات فائقة.

علي ضميري المدير العام لشركة كومباك السعودية قال: إنها خطوة مهمة أخرى في سياق ستراتيجية كومباك لتوفير أفضل بنية تحتية للإنترنت، فمع تزايد عدد الشركات التي تواجه عوائق فعلية من حيث أداء تقنية المعلومات وضرورة أن تعمل هذه الشركات بإستمرار، تبرز أهمية البنية التحتية والتي تعتمد على خوادم الفا بشكل أساسي".

وتعتبر كومباك أن جهاز "الفا سرفر" الجديد يملك أداءً أكثر ثباتاً وإنتاجية من منتجات SUN وHP وIBM. ومن أولى الشركات التي بدأت فعلاً بإستخدام خادم كومباك، Etrade، Northern light، وlycos. ولزيادة عدد عملائها ضمن الأسواق التي تستهدفها، إعتمدت كومباك عدداً من برامج التسويق الفريدة بالتعاون مع "اوراكل" Oracle وشركاء آخرين لتزويد حلول وتطبيقات الإنترنت من خلال مراكز تطوير البرامج المستقلة.

... وعقد إعلاني مع FCB

من جهة أخرى، أعلنت كومباك رسمياً عن اختيارها للوكالة العالمية Foote, Cone and Belding worldwide (FCB) لتكون وكيلها الإعلاني الجديد.

وقال **جاري إليوت** نائب رئيس شؤون الإعلان والتسويق في كومباك: "إخترنا FCB لأنها تحظى بتفهم ستراتيجي وأفكار إبداعية وانتشار عالمي ضروري لايجاد رسالة إعلانية تترجم القيم والخدمات الفريدة".

وتعتبر وكالة FCB التي تتبع مجموعة "True North Communication" ثالث أقدم وكالة إعلانية في العالم والأولى في الولايات المتحدة والخامسة على مستوى العالم، وتحتلّ دائماً مرتبة بين الوكالات العشر الأول في كثير من الدول.

ويمثّل FCB في الشرق الأوسط وكالة HORIZON التي تنتشر مكاتبها في بيروت، اثينا، القاهرة، دبي، جدّه، الرياض والكويت.

ايسر و اوراكل

حلول متكاملة للأعمال الصغيرة والمتوسطة

عُقدت في دبي خلال شهر حزيران/يونيو أول ورشة عمل مشتركة بين شركة ايسر للكمبيوتر (الشرق الأوسط) و شركة اوراكل سيستمز (الشرق الأوسط). وتعتبر مقدمة لورشات عمل مقبلة في الخليج تستهدف قطاعات الأعمال الصغيرة والمتوسطة.

ومن الحلول المشتركة التي طُورت من قبل "ايسر كمبيوتر" و"أوراكل سيستمز" ونوقشت خلال الورشة، حلول شركات بيع السيارات والمركبات (اوتومان)، المطاعم (شيف)، المخازن (شوبر)، وكلاء الشحن (أي جي اس اس)، الشركات التجارية (ميرلين)، وشركات السياحة والسفر (أي ترافيل 2000).



إيسر و أوراكل: ورشات مشتركة

وقال **سانديب هاربالاني**، مدير قسم الحلول المؤسسية والشبكات في "ايسر كمبيوتر" (الشرق الأوسط)، "استهدفت ورشة العمل المشتركة هذه عرضاً مفصلاً لمجموعة من الحلول المتكاملة التي صممت لخدمة قطاعات أعمال الشركات الصغيرة والمتوسطة المختلفة في دبي. ويكمن دور ايسر للكمبيوتر في تقديم الأجهزة والخادمات المتطورة والمتفوقة والتي تناسب احتياجات المؤسسات المختلفة وطبيعة عملها".

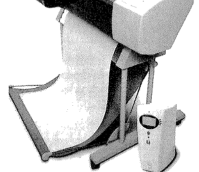
وعرضت خلال الورشة خادمات ايسر التوس 500 وخادمات ايسر التوس 1100 اي، المدعّمة بمعالجات بنتيوم 3، بسرعة 700 ميغاهيرتز، بالإضافة إلى مجموعة من أجهزة ايسر باور 4300 الطرفية، المدعّمة بمعالجات بنتيوم 3، بسرعة 800 ميغاهيرتز، والتي تحتوي شاشات ملونة 15 انش.

من جهته قال **جمال قاقيس**، مدير عام الأعمال في شركة اوراكل سيستمز (الشرق الأوسط)، "تحتل الحلول الشاملة، والتي يتم فيها استخدام كل من برامج اوراكل وأجهزة ايسر، مكانة كبيرة لدى قطاعات الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم في دبي.

إبسون

ستايلس برو 7000 طابعة جديدة

طرحت شركة إبسون الطابعة ستايلس برو 7000 الموجهة لمحترفي الرسوميات والشركات المتخصصة في هذا القطاع، وكذلك للتطبيقات الداخلية مثل نقاط البيع ورسوميات المعارض وملصقات الحائط الترويجية واليافطات والصور الفوتوغرافية.



"ستايلس برو 7000"

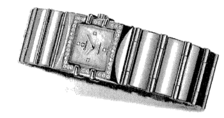
وأوضح **جوناثان بيكر**، مدير عام إبسون الشرق الأوسط "هذه المعادلة المميزة بين الحجم والوضوح وتقنية الألوان الستة تزود قطاع الرسوميات، الذي كان حتى طرح ستايلس برو 7000، يتوافر له منتجات نافثة للحبر أو ذات كثافة نقطية منخفضة رباعية الألوان وباهظة الثمن، بأول طابعة ذات الحجم الكبير (Large Format Printer) بحجم 24 بوصة تمتاز بسعر منافس جداً".

ستايلس برو 7000 متعددة الاستخدامات وتوضع على سطح المكتب أو من الممكن توفيرها مع قاعدة، سرعات الطباعة وقدرات معالجة الورق فيها نفس سرعات وقدرات "ستايلس برو 9000". وتتضمن قاطع ورق آلي وملقم للفافات الورق وقدرات معالجة الورق

أوميغا تقدم سيندي كروفورد في معرض بازل العالمي للساعات والمجوهرات ٢٠٠٠



السيد نيكولاس حايك، رئيس مجموعة سواتش، والسيد ستيفن أوركهارت، رئيس أوميغا، قدما عارضة الأزياء العالمية سيندي كروفورد التي افتتحت جناح أوميغا في معرض بازل العالمي للساعات والمجوهرات في سويسرا والتي تزوره للمرة الأولى. المفاجأة السارة التي أعدتها سيندي للسيد نيكولاس حايك كانت تقديم النسخة الفريدة لساعة بل جوهرة كونستيليشن الجديدة ذات الشكل المربع التي تم صنعها احتفالا بدخول الألفية الثالثة والمزينة بألفي ألماسة تشع أنوثة وتزخرف العلبة الحاضنة والمينا والسوار.



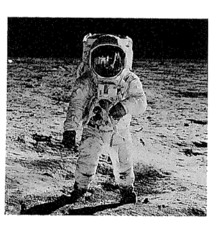
أوميغا كونستيليشن الجديدة تتميز بتصميمها الذي يجاري العصر ويتماشى مع متطلبات وأذواق نساء الألفية الجديدة. سيندي أكدت مجددا على ثقتها الكاملة بنوعية ورقي ساعات أوميغا، وعن سعادتها لتعاونها مع شركة مثل أوميغا.

ومن سفراء أوميغا الذين حضروا إلى جناح أوميغا في معرض بازل كان السير بيتر بلايك، قائد الفريق النيوزيلندي في كأس أميركا وسفير أوميغا في رياضة اليخوت، الذي تحدث عن الفوز بكأس أميركا وعن الدور الذي لعبته أوميغا في هذا الصدد. من هذا المنطلق، قدم شكره العميق لأوميغا على رعايتها لهذه الرياضة.



أما رائد الفضاء جين سيرنان، وهو آخر رجل فضاء مشى على سطح القمر، لم يتمكن من الحضور شخصيا لكنه وجه تحية لأوميغا من خلال رسالة تلفزيونية عبر فيها عن امتنانه لهذه الشركة الرائدة التي كانت وما تزال تعمل على تزويد رواد الفضاء بساعاتها الدقيقة الموثوق بها في كل زمان ومكان.

أوميغا، بكافة موديلاتها، هي ساعة الغد.



المقطع بالإضافة إلى الطباعة على ورق كرتون بسماكة 1,5 ملم، كما تحقق الطابعة سرعات تصل إلى 5 أمتار مربعة في الساعة.

وتتوفر "ستايلس برو 7000" في تشكيلتين: الأولى طابعة سداسية الألوان بحجم 24 بوصة ونتاج طباعة 1440 نقطة في البوصة وتعمل على أنظمة ويندوز وماكنتوش. والثانية "كولور بروفر 7000" طابعة سداسية الألوان بحجم 24 بوصة ونتاج طباعة 1440 نقطة في البوصة مع نظام بوست سكريبت من شركة "ادوبي"، وتستخدم مزوداً متطوراً من نوع Adobe EFI Fiery.

وتطلق آخر كاميراتها الرقمية


فوتو بي سي 3000 زد

وكشفت ابسون النقاب عن الكاميرا الرقمية الجديدة والتي تتمتع بكثافة نقطية بصرية تبلغ 3،3 ميغابكسل ونتاج 4,8 ميغابكسل ومنفذ توصيل USB.

تعتبر هذه الكاميرا الصغيرة مثالية للمصورين المحترفين حيث تتضمن X3 زووم بصري وخاصية فيديو كليب ممتدة لـ25 ثانية وموضعاً لتركيب فلاش خارجي بالإضافة إلى أدوات تحكم يدوية. وتتضمن الكاميرا أيضاً تقنية HyPict™ لتعزيز الصور التي طورتها إبسون وبكثافة نقطية تبلغ 2544×1904 بكسل أو نتاجاً بمعدل 4,8 ميغابكسل. وتساهم هذه الكثافة النقطية العالية مجتمعة مع الخصائص المتطورة التي تحتوي عليها الكاميرا في جعلها إحدى أكثر الكاميرات الرقمية تطوراً بسعر مناسب للغاية.

من ناحية أخرى، يعتبر مستوى التحكم في الكاميرا شاملاً حيث تتضمن خيارات أولوية، حاجب العدسة وفتحة العدسة بالإضافة إلى التحكم اليدوي الكامل في حاجب وفتحة العدسة والتركيز البؤري اليدوي والماكرو و ISO Film equivalents وقياس النقاط أو قياس السطوع المجزأ.

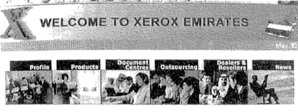
وتتوفر هذه الكاميرا مع بطاقة Compact Flash سعة 16 ميغابايت وبطاريات NiMH عالية السعة وقابلة لإعادة الشحن وشاحن للبطارية وغلاف خارجي وشريط للحمل بالإضافة إلى مجموعة من البرامج للتخزين والطباعة ولتحسين الصور وأدوات النشر على الإنترنت.

زيروكس

موقع جديد على الإنترنت

من خلال موقعها الجديد على الإنترنت (www.xeroxuae.com)، توفر زيروكس لزائريها في دولة الإمارات معلومات موسعة عن الشركة والمنتجات والخدمات مثل الحلول الشبكية للمكاتب. ويضم هذا الموقع قائمة كاملة لمواقع مركز المستندات وعروض وحملات ترويجية خاصة وآخر للمعلومات والأخبار الخاصة بالشركة.

والموقع الجديد على الإنترنت سيكون وسيلة متميزة للتواصل مع العملاء والسوق في آن. فقد تطورت أعمالها ومنتجاتها وخدماتها بحيث أصبحت قادرة على توفير تشكيلة واسعة من المعدات المكتبية التي تتضمن الناسخات والطابعات الليزرية وأجهزة الفاكس



XEROX MISSION STATEMENT

The Document Company, Xerox will be the leader in the global document market, providing document solutions that enhance our customers' business productivity.



THE DOCUMENT COMPANY XEROX

موقع زيروكس الجديد

وطابعات التخطيط الهندسية والطابعات الرقمية وأنظمة الطباعة والنشر.

ويقول **أيمن مطر**، مدير التسويق في زيروكس الإمارات، "أن الموقع الجديد للشركة ليس وسيلة تسويق فحسب، بل هو مصدر مهم يستطيع من خلاله جميع العملاء اطلاع زيروكس على تصوراتهم وآرائهم حول مستوى أدائنا وجودة المنتجات والحلول التي نقدمها. أما بالنسبة لتطبيق نظام التجارة الإلكترونية فسيكون خطوتنا التالية بعد طرح هذا الموقع ليتمكن عملاؤنا في الإمارات من طلب ما يحتاجون من أجهزة ومستلزمات عبر الإنترنت".

سيسكو

تنشىء مراكز خدمات في الشرق الأوسط

استثمرت سيسكو سيستمز، مليوني دولار في كل مركز من مراكز قطع الغيار التابعة لها في الرياض وجدّه والظهران والكويت ودبي والقاهرة.

في هذا السياق صرح **كريس خوري**، مدير الخدمات العالمية في سيسكو الشرق الأوسط بأن "هذا الاستثمار هو لمنح عملائنا الدعم الذي يريدونه ويستحقونه، فأعمالهم يزداد اعتمادها على شبكاتهم المعلوماتية يوماً بعد يوم. ولقد سألونا إنشاء بنية دعم تحتية أقرب إليهم. وهذا ما فعلناه، خدمات سيسكو المتميزة وقطع غيارها الأصلية كلها متوافرة محلياً الآن".

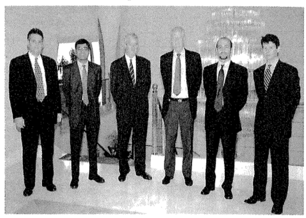
ستتيح مراكز الخدمة المحلية لعملاء سيسكو، أصحاب بيئات العمل الحرجة، قطع الغيار المطلوبة بسرعة وكفاءة وذلك من خلال برامج دعم مرنة ومتنوعة مع الشركة الأم وشركائها في المنطقة. بالإضافة إلى هذا، أمدت سيسكو مراكز الخدمة التكنولوجية (TAC) بخط هاتفي مجاني وذلك في المملكة العربية السعودية ودولة الإمارات العربية المتحدة. وهكذا سيصبح كل من سيسكو انتربرايز وغلوبال بارتنرز والعملاء المشتركين في خدمة "سمارت نت" متصلين اتصالاً مباشراً ومجانياً على مدار الساعة مع فريق مدرب تدريباً عالياً من مهندسي الدعم والصيانة.

هذه المبادرة تتوافق ومفهوم سيسكو بأن توفير منتجات رائدة في مجالها للشركات والمؤسسات في الشرق الأوسط أمر ليس كافياً بحد ذاته، إن لم يتممه فريق دعم محلي، قادر ومتطور، لكي يرفع من قيمة استثمار العملاء والشركاء في منتجاتها.

الخرافي للحاسبات الآلية

أحدث تقنيات السيرفر RS/6000

عقد ممثلون عن كل من أي بي أم، وشركة الخرافي للحاسبات الآلية، وشركة اوراكل منتدى ضخماً تم فيه عرض المميزات التي تتمتع بها أجهزة السيرفر RS/6000 وبرمجيات أوراكل "سويت" بصفتها الخيار الأمثل للعملاء المعنيين بقطاعات الأعمال الإلكترونية وإدارة الأعمال بذكاء (Business Intelligence) وتخطيط موارد الأعمال (ERP) واستخدام الحاسب الآلي في الأغراض العلمية والفنية.



من اليسار: جوزف شمس الدين (أوراكل) سودرسان شاكرافرتي (GBM) مايك وايت (KBM) جان اودغارد (IBM) خليل خضر (KBM) ايان روسكو (IBM)

وتنفرد أجهزة السيرفر RS/6000 من أي بي ام بقدرتها على الجمع بين المميزات التي يوفرها نظام التشغيل وتقنيات RISC المتطورة مع خبرة أي بي أم الممتدة في تقديم حلول الأعمال. كما أنها تعتبر الحل الأمثل في قطاع تقنية المعلومات الذي يتيح للعملاء كافة الأدوات اللازمة لتطوير حلول مرنة ومن ثم زيادة القدرة التنافسية، حيث أنها تتميز بإمكانية استيعاب النمو المتواصل للأعمال وسهولة استخدامها وإدارتها علاوة على سهولة التوصيل وتوفير عنصر الأمان.

وتؤكد شركة الخرافي للحاسبات الآلية الممثل الرئيسي لشركة أي بي ام في الكويت، أن هذه الشركة رائدة في قطاع الأعمال الإلكترونية حيث أنها توفر عدداً هائلاً من الحلول في هذا المجال إلى عملائها في كافة أنحاء المنطقة. بيدَ أن استضافة هذا المنتدى لعرض إمكانية "أي بي ام" والخرافي للحاسبات الآلية بالإضافة إلى شريكهم في الأعمال أوراكل، يبرز قدرتهم المتفوقة في تطوير أعمال الشركات إلى أعمال الكترونية ناجحة. كما أنه يمثل جزءاً من التزامهم المستمر نحو تقديم أحدث المستجدات والحلول المتطورة من شركة أي بي ام إلى المنطقة.

نوفل

زيادة 70 في المئة في أعمالها

تشهد أسواق المنطقة خطط توسعة جديدة لنشاط نوفل وإعادة تأهيل لكوادرها العاملة بهدف تعزيز تواجدها واستفادتها من فرص النمو المتاحة في الشرق الأوسط. وقد حققت الشركة زيادة بنسبة 70 في المئة في أعمالها خلال النصف الأول من العام الحالي مقارنة مع حجم أعمالها المسجل خلال الفترة نفسها من العام الماضي 99. وكان نصيب كل أنظمة تفعيل الأدلة بما في ذلك نظام "إن.دي.اس" الخاص ببيئة عمل "إن.تي" و"زن.ووركس" ونظام "بوردر مانيجر" و"غروب وايز" أعلى نسب الزيادة للنصف الأول من العام الحالي في أعمال الشركة بعد أن وصلت إلى نسبة 140 في المئة مقارنة بنسبة المبيعات المسجلة في الربع الأخير من العام الماضي.

وجاء قرار توسيع أنشطة شركة نوفل في أسواق جديدة، نتيجة للنجاح الكبير الذي حققته في أسواق الشرق الأوسط التي تشمل كلاً من اليونان، قبرص، ومالطا وأيضاً بعد افتتاح مكاتب لها في تركيا في بداية العام الحالي. وستوكل لفريق العمل الضخم مهمة متابعة المبيعات مع قنوات التوزيع الرئيسية، الاتصال والتسويق، الترويج وإقامة علاقات عمل ستراتيجية في تلك الأسواق. وتسعى الشركة عبر تطبيق ستراتيجية نوفل المعروفة باسم "جربت واختبرت" إلى تطوير وتعزيز النمو المسجل في قطاع تكنولوجيا المعلومات المسجل.

ويشير **جافين ستروثرز**، المدير الإقليمي لشركة نوفل إلى أن أسواق منطقة الشرق الأوسط واحدة من أسرع أسواق تكنولوجيا المعلومات في العالم، حيث تشهد تطورات وتغيرات سريعة تحركها ثلاثة عوامل رئيسية منها الطلب المتنامي والذي يفوق العرض حالياً على خدمات الإنترنت في هذه الأسواق.

ويشيد **كريستيان ماليسارد** نائب رئيس مجلس إدارة نوفل لجنوب أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا، بما حققه **جافين** وفريق عمل نوفل في الشرق الأوسط من نتائج باهرة خلال العامين الماضيين.

وتعد نوفل من كبرى الشركات المنتجة للبرامج الخاصة بخدمات الشبكات التي تعمل على حماية وتعزيز أداء مختلف شبكات الكمبيوتر التي تضم الإنترنت، الإنترانت، والإكسترانت، والشبكات السلكية واللاسلكية العامة والخاصة. كما تعمل برامج نوفل مع مختلف أنظمة التشغيل، وتأسيس شبكة كمبيوتر عالمية واحدة توفر دعماً شاملاً لتطبيقات وبيئات العمل المختلفة.

شركات الطيران الأوروبية:
بوابة إنترنتية موحّدة

قررت 11 شركة طيران أوروبية كبرى، على رأسها بريتيش ايرويز تأسيس أول شركة سفريات متعددة الطرف على الإنترنت حيث سيكون لها موقع يضع بتصرف الجمهور آخر المعلومات حول أسعار كل شركة، حتى الأرخص بينها. ومن المتوقع أن يجتذب الموقع الجديد نسبة ملموسة من مجموع عمليات البيع بواسطة الانترنت في أوروبا خلال السنتين المقبلتين.

الشركات هي: بريتيش ايرويز، اير فرانس، لوفتهانزا، أليطاليا، ك ل م، ايبيريا، ساس، اير لينغوس، مجموعة الخطوط النمساوية، بريتيش ميدلاند، والخطوط الفنلندية.

ويحصل المسافر عبر الموقع الجديد، الذي سيتحدد عنوانه في الأشهر المقبلة، على أكمل المعلومات المتعلقة بالأسعار، ومواعيد الرحلات المتوجهة من وإلى أوروبا، وبين المدن الأوروبية المختلفة، وسيتمكن من شراء بطاقة السفر على متن أية واحدة من الخطوط المذكورة، بالإضافة إلى حجز غرفة الفندق، واستئجار سيارة، أو التأمين، وجميع الخدمات الأخرى المتعلقة بالسفر بأفضل الأسعار الممكنة.

ديالوغ كوربوريشن

خدمات المعلومات المبتكرة

طرحت شركة ديالوغ كوربوريشن من مركزها الإقليمي في البحرين، خدمة "بروفاوند" لإدارة الأعمال عن طريق توفير المعلومات المناسبة، وخدمة نيوزلاين الجديدة في كافة أنحاء منطقة الشرق الأوسط.

وتساهم خدمة "بروفاوند" في إيصال كم كبير من المعلومات والبيانات التي تشتمل على 94 ألفاً من تقارير الأبحاث من أكبر جهات النشر في العالم، و480 تقريراً تحليلياً من أكثر من 400 مؤسسة مالية والتحاليل الإقتصادية من 192 دولة. كما توفر التقارير المالية لنحو 4,5 ملايين شركة، ومعلومات عن 22 ألف شركة و624 سوقاً في 121 دولة حول العالم.

أما خدمة نيوزلاين، فهي عبارة عن وكالة لمتابعة الأخبار التي تنشر نحو خمسة آلاف صحيفة وجريدة ومجلة مطبوعة متخصصة في 190 دولة حول العالم وذلك باستخدام تقنية الإنترنت. كما تقوم الوكالة بفحص آلاف الأخبار والمواضيع التي تنشر يومياً في أنحاء منطقة الشرق الأوسط والعالم وانتقاء المهم منها والمتعلق بمجال نشاط العملاء.

اتقان

عقد مع بلدية دبي لتطوير أقسام التخطيط



فادي درويش وعبد الحكيم مالك أثناء توقيع العقد

وقعت كل من بلدية دبي وشركة اتقان- البواردي للحاسب الآلي على مشروع أتمتة قسم التخطيط والمساحة بالبلدية.

وقال **عبدالحكيم مالك**، مدير قسم تقنية المعلومات في بلدية دبي: "يهدف هذا المشروع إلى تطوير القسم وتحقيق إنجازات عملية وتحسين مستوى الخدمات بأقل التكاليف. كما أن هذا المشروع يرسم الخطط نفسها التي تتبعها بلدية دبي في المضي قدماً على طريقة تطوير العمل الحكومي تقنياً، كما يعمل أيضاً على إنجاز معاملات الجمهور بشكل آلي وأتمتة إجراءات العمل الداخلية بصورة متطورة".

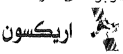
من جهة أخرى، أوضح **فادي درويش** المدير التنفيذي لشركة "إتقان" أهمية هذا المشروع الفريد، لأنه يحقق رؤى بلدية دبي ويبرز حجم النفع الذي سوف يعود على كل الشركات نتيجة دمج الجودة مع تقنية المعلومات سوياً. كما ستقوم شركة "تطوير" بوضع القيمة الإضافية للجودة وتحديد سمات العمل الأساسية وتحسين الأداء ومساعدة بلدية دبي على تحقيق الجودة وفقاً لمعايير شهادة ايزو 9001.

"الوطنية للإتصالات" الكويتية

عقد من سيمنس

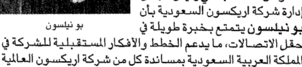
وقّعت الشركة الوطنية للإتصالات الكويتية عقود توسيع لشبكاتها مع شركة سيمنس الألمانية العملاقة للاتصالات بلغت كلفتها 49 مليون مارك ألماني على أمل أن تلبي الزيادة المتوقّعة طلبات خدمات الوطنية للإتصالات العام المقبل.

والعملية هذه ستمكّنها من الإستمرار في تقديم خدماتها الصوتية والمعلوماتية ذات الجودة والتقنية العاليتين لمشتركيها مع إمكانية اضافة خدمات جديدة من خلال اعتمادها على الشبكة الذكية الموجودة لدى الشركة.



اريكسون

مدير عام جديد في السعودية



بو نيلسون

تمّ تعيين **بو نيلسون** مديراً عاماً لشركة اريكسون السعودية (وهي إحدى شركات مجموعة الجفالي) ورئيساً لفرع المملكة العربية السعودية لشركة اريكسون التي حازت مؤخراً على مشروع الهاتف الجوّال من شركة الاتصالات السعودية بسعة مليون خط إضافي.

وقال **خالد الجفالي** رئيس مجلس إدارة شركة اريكسون السعودية بأن **بو نيلسون** يتمتع بخبرة طويلة في حقل الاتصالات، ما يدعم الخطط والأفكار المستقبلية للشركة في المملكة العربية السعودية بمساندة كل من شركة اريكسون العالمية وشركة الجفالي.

الأسهم عبر الإنترنت

أعلنت شركة دي ال جي دايركت أي يونيون عن تقديمها لخدمات جديدة في أربع عشرة دولة عربية من بينها دول الخليج الست، وتتعلّق الخدمة بشراء الأسهم عبر الإنترنت، وتتضمن التعامل مع الأسهم، خيارات الشراء، والصناديق الإستثمارية التعاونية الأميركية، في مقابل رسوم تتراوح بين 20 و40 دولاراً، وهذا سيمكّن المستثمرين من الإفادة من الفرص العالمية المتاحة للإستثمار عبر الإنترنت.

يُذكر ان الشركة التي تأسست في مدينة دبي للإنترنت، قد أنشأت مركزاً للإتصالات لخدمة العملاء يمكّنهم الحصول على الايجابيات التي تهمّهم في النواحي الاقتصادية المختلفة.

فاست لتأجير السيارات: شراء 230 سيارة جديدة



أحمد الهاملي

نشطت شركة فاست لتأجير السيارات في إقامة تحالفات مع شركات سياحية ومكاتب سفر خليجية في خطوة من شأنها المساهمة في تسهيل التنقل والمواصلات والتأجير اليومي والأسبوعي لمواطني مجلس التعاون الخليجي.

وقال **أحمد الهاملي** مدير دبي والإمارات الشمالية والذي نفّذ هذه الخطوة، ان الهدف منها زيادة حصة الشركة في قطاع تأجير السيارات، وكذلك تسهيل حصول مواطني مجلس التعاون على قسيمة تأجير سيارة مع تذكرة السفر، وبالتالي تكون السيارة التي يريدونها في إنتظارهم في المطار.

وأدّت هذه التحالفات إلى زيادة ملحوظة في عدد الذين استفادوا من هذه الخدمة، وما ساعد في إنجاحها تواجد "فاست" في جميع مطارات الدولة.

من جهة أخرى، انضمّت سيارات "بيجو" إلى أسطول شركة "فاست" التي تصنّف ضمن الشركات الخمس الاولى العاملة في قطاع تأجير السيارات في الإمارات.

فقد اشترت الشركة 200 سيارة بيجو من طرازيّ 406 و306 موديل 2000، وقد استلمت 130 سيارة ويتم تسليم الباقي خلال الشهرين المقبلين.

كذلك اشترت الشركة 28 سيارة "كابريس" موديل 2000. ومع السيارات الجديدة يرتفع أسطول الشركة إلى 1600 سيارة.

"الزاهد للتراكتورات" وكيل "دايوو" الأكثر نمواً



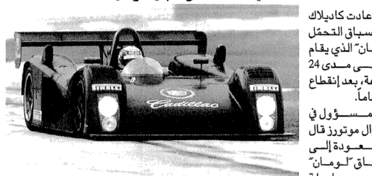
بارك يقدّم الدرع لـ الشبيلي

صنّفت "دايوو" الكورية وكيلها في السعودية شركة الزاهد للتراكتورات، الوكيل الأسرع نمواً في العالم، لزيادة مبيعاتها 120 في المئة في 1999 مقارنة بـ 1998. وقدّم **جي واي بارك**، المدير الإقليمي لـ الشرق الأوسط وأفريقيا واوستراليا درعاً تذكارياً للمهندس **سمير الشبيلي**، مدير عام "دايوو" في السعودية، في حفل افتتاح المركز الجديد بكيلو 5 في جدّه.

وقال **بارك**: "لدينا آمال كبيرة لتعزيز مركزنا الريادي في السوق السعودية في العام الحالي ونملك كامل الثقة بـ "الزاهد للتراكتورات" شريكنا الستراتيجي في المنطقة".

وعلّق **الشبيلي**: "الإقبال المتزايد على "دايوو" في المملكة نتيجة قوة أداء السيارات، خصوصاً "ليغانزا"، بالإضافة إلى شمولية منظومة "دايوو" بأسعارها المنافسة". إضافة إلى معارض "دايوو" في جدّه، الرياض، الدمام، بريدة، المدينة وأبها، وسّعت الشركة إنتشارها عبر شبكة من 20 موزعاً، تساندهم "الزاهد للتراكتورات" بالخدمات الائتمانية والدعم الفني، وستساندهم بخدمات ما بعد البيع لتشمل الصيانة وقطع الغيار.

كاديلاك عادت إلى سباق "لومان"



عادت كاديلاك إلى سباق التحمّل "لومان" الذي يقام على مدى 24 ساعة، بعد إنقطاع 50 عاماً.

مسؤول في جنرال موتورز قال إنّ العودة إلى سباق "لومان" تأتي بعد سلسلة من الخطوات الستراتيجية التي اتخذتها كاديلاك بهدف تجديد الوعي لسمعة علامتها التجارية العريقة وترجمة رؤياها المستقبلية لأعمالها ومنتجاتها، المسمّاة "الفنّ والعلم"، وأوضح أنّ هذه العودة "تعتبر جزءاً من إلتزامنا بعولمة كاديلاك".

وخاضت كاديلاك السباق بسيارة رياضية زوّدت بمحرّك من طراز نورث – ستار ذي 32 صماماً وثماني أسطوانات.

1200 شفروليه لومينا للشرطة السعودية




أعلنت شفروليه فوزها بطلبية من قوات الشرطة السعودية لشراء 1200 سيارة من طراز لومينا المجهّزة، بعد طلبية سابقة من شرطة أبو ظبي لشراء 70 سيارة من الطراز نفسه.

وقال مدير مبيعات الأساطيل في جنرال موتورز، **مارك شوريتي**: "خلال شهري كانون الثاني/يناير وشباط/فبراير، بلغت مبيعاتنا لمستخدمي الأساطيل 1927 وحدة مقابل 648 خلال الفترة نفسها من العام الماضي".

وأضاف: "طلبية الشرطة السعودية تؤكد قرارنا الصائب في وضع سيارة لومينا مزوّدة بكافة التجهيزات الخاصة بالشرطة قيد الاختبار في كل دولة من دول مجلس التعاون الخليجي".

"الزياني واولاده": جائزة من شركة كرايسلر

إحتلّت شركة احمد الزياني وأولاده وكيل كرايسلر ودودج في البحرين المرتبة الاولى بين الموزّعين في منطقة الخليج، ضمن حملة "مبيعات الألفية".

وقال **ديفيد غلوريوس** نائب الرئيس ومدير كرايسلر ودودج وجيب في الشرق الأوسط: "نجحت الشركة خلال 1999 في مضاعفة أرقام مبيعاتها وهو ما استحقت عليه بجدارة لقب الفائز بحملة "مبيعات الألفية" في المنطقة التي تسلمها السيد **رياض الزياني**.

وصرّح **الزياني**: "تعدّ هذه الجائزة إعترافاً بجهود موظفي المبيعات بالشركة الذين بذلوا جميع الجهود الممكنة بما مكّنهم من انتزاع هذا اللقب في ظلّ منافسة قوية مع باقي موزّعي كرايسلر وجيب ودودج في منطقة الخليج".

رياض الزياني يتسلم الجائزة من ديفيد غلوريوس (اليمين) و ايه جيخ بيرز (اليسار)



البسامي والزواوي يتوسطان زاهد طلال زاهد وعبد الله محمد البسامي خلال تسلّم الشاحنات

البسامي الدولية تتسلم 50 فولفو "صنع في السعودية"

أضافت مجموعة البسامي الدولية في السعودية، شركة نقل السيارات، خمسين شاحنة جديدة من طراز فولفو التي تعتبر باكورة إنتاج "الشركة العربية لتصنيع السيارات والشاحنات"، المشروع المشترك بين شركة "الزاهد للتراكتورات" و"شركة فولفو للشاحنات".

وأوضح **محمد البسامي**، مدير عام مجموعة البسامي الدولية، قائلاً: "يرجع نجاحنا في سوق نقل السيارات إلى ما توليه الحكومة من إنشاء شبكة طرق لا مثيل لها بحيث تستطيع الشاحنات أن تجوب مختلف جهات السعودية في يسر وسهولة وأمان".

وأضاف: "على إمتداد تاريخ مجموعة البسامي الدولية في المملكة، التي بدأت منذ 1975 عقدنا تحالفات ستراتيجية مع الشركات الكبرى مثل شركة "الزاهد للتراكتورات" التي كانت شاحناتها آنذاك نواة أول أسطول للشركة".

وقال المهندس **وفاء هاشم الزواوي**، مدير عام قسم السيارات والشاحنات في "شركة الزاهد": "العلاقة بين مجموعة البسامي الدولية و"شركة الزاهد للتراكتورات" ليست علاقة عميل مع شركة فقط، بل شراكة ستراتيجية مبنية على التفاهم والثقة المتبادلة".

وبمناسبة احتفال مجموعة البسامي الدولية باليوبيل الفضي ستطلق "خدمات النقل المتميز" التي تشمل إستلام وتسليم السيارة من وإلى المكتب أو المنزل أو الفندق، وتوفّر سيارات بديلة وسكناً في حالة تأخر التسليم. وتهدف "البسامي" أن تصبح شركة سفر ونقل وسياحة متكاملة تماماً حيث تقدم لعملائها خدمات حجوزات الفنادق والطيران كذلك.

هرتز: توسّع في الكويت وقطر

افتتحت هرتز الكويت لتأجير السيارات فرعاً جديداً في فندق ميريديان الكويت، ليكون الفرع الثالث في الكويت والـ 40 في منطقة الشرق الأوسط.

وعزّزت هرتز قطر اسطول مركباتها باضافة مجموعة من السيارات الجديدة من طراز 2000، وأعلنت عن تسهيل ترتيبات استئجار السيارات على المستوى الدولي للمسافرين الراغبين بقضاء عطلة الصيف خارج الدولة.

وبذلك باتت شركة المانع لتأجير السيارات مالكة امتياز هرتز في قطر أول شركة تأجير تقدم لعملائها سيارات فورد فوكس وبيجو 206 وجيب شيروكي.

فورد و"المؤيد للسيارات": القيادة الآمنة



بن سليم وال خليفة يتوسطان المشاركين

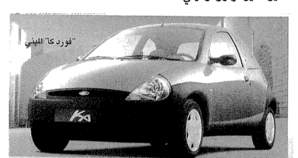
نظّمت "فورد" ووكيلها في البحرين شركة المؤيد للسيارات، برنامج القيادة الآمنة بهدف تطوير مواهب القيادة لدى الشباب والشابات في البحرين.

وقدّم **محمد بن سليّم** سائق فورد/مارلبورو في الحفلة الختامية الجائزة الكبرى للشيخ **سلمان بن راشد آل خليفة** كأفضل مشارك في البرنامج.

الجائزة عبارة عن رحلة مدفوعة التكاليف لمشاهدة مارلبورو رالي لبنان المرحلة السادسة من بطولة الشرق الأوسط للراليات، التي يشارك فيها **بن سليّم** وملاّحه **رونان مورغان** على متن فورد فوكس (WRC) في 1 و2 تموز يوليو.

.. و"فورد كا" سيارة الميني للعام 2000

فازت إحدى أجمل سيارات فورد الجديدة، فورد كا المنمنمة، للمرة الثانية على التوالي، بجائزة سيارة العام 2000 الأفضل في الشرق الأوسط (ميكوي) في فئة سيارات الميني، في أول حدث من نوعه نظّمته في دبي مؤخراً، القناة الفضائية اللبنانية (إل بي سي) ومجلة السيارات العربية الشهيرة "سبور أوتو". فورد كا حازت على إعجاب العديد من المستهلكين في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وتتميز بتصميمها الرائد والمبتكر وخطوطها الفريدة والشخصية وشكلها المنمنمة، وتجمع كا بين متعة وسهولة القيادة وبين الاقتصادية وتنافست على الجائزة مع "دايوماتيز" و"روفرميني".



"فورد كا" الميني

مرسيدس بنز فئة A لمندوبي "الجفالي للمعدات الفنية"



قامت شركة إبراهيم الجفالي وإخوانه للمعدات الفنية (الوكيل العام لمعدات ومنتجات بوش وكارشر وفيشر وراديوهات بلاوبنت) بتزويد مندوبي مبيعاتها في كل من جدّه والرياض والدمام بسيارات مرسيدس بنز الفئة A لاستعمالها في تنقلاتهم الخاصة بالعمل داخل المدن المذكورة.. تمّ اعتماد ذلك لما تتميز به هذه السيارة بمميزات خاصة منها حجمها المدمج وقوتها ووسائل الراحة المتوفرة فيها كمواصفات أساسية وسهولة إنسيابها ووقوفها في شوارع وأسواق المدن.

"رولز رويس" نتائج 1999

أعلنت رولز – رويس إرتفاع أرباحها 11 في المئة قبل اقتطاع الضرائب حيث بلغت 360 مليون جنيه استرليني (576 مليون دولار أميركي) خلال 1999، وارتفاعاً 15 في المئة في معدل الإيرادات للسهم الواحد. كما ارتفع دفتر الطلبيات 11 في المئة ليصبح بقيمة 11،5 مليار جنيه استرليني (18،4 مليار دولار أميركي)، وارتفعت المبيعات من العمليات المستمرة 10 في المئة إلى 4،744 مليون جنيه استرليني (7،590 مليون دولار أميركي).

وقال السير **رالف روبنز**، رئيس مجلس إدارة الشركة: "سجلنا عاماً آخر من النمو الذي يتجاوز 10 في المئة في الإيرادات في ظل ظروف حافلة بالتحديات".

وأضاف: "هذا الأداء القوي يدعم مكانتنا في أسواق الطيران المدني والدفاع والبحرية والطاقة، وهي من الأسواق النامية التي استطعنا أن نكسب جزءاً منها".

وأوضح: "خلال 1999 استطعنا تدعيم شركتنا من خلال الإستثمار في المنتجات والخدمات الجديدة وعن طريق عمليات الاستملاك. فمن خلال استملاك فيكرز أصبحنا شركة عالمية رائدة في مجال المحركات البحرية ونتوقّع تحقيق نمو قوي في هذه السوق".

معرض برلين - براندنبورغ الدولي للفضاء والطيران (ILA- 2000)

الأوروبيون كسروا الاحتكار الاميركي

"بوينغ" غابت و"ايرباص" تألقت



برلين – ابراهيم محمد

سجل معرض برلين – براندنبورغ الدولي للفضاء والطيران لهذا العام (ILA 2000) (6 إلى 12 حزيران/يونيو) رقماً قياسياً لجهة العارضين. فقد بلغ عددهم 941 قدموا من 38 بلداً جلها أوروبية غربية وأميركية شمالية وروسية. ويعرف عن هذه البلدان أنها ما تزال تستأثر بصناعة الطائرات والأقمار الصناعية في العالم.

وعلى صعيد الأعمال أعلن عن توقيع عقود بقيمة 25 مليار دولار خلال الأيام الثلاثة الأولى للمعرض. وزاد عدد الزوار على 200 ألف، 40 في المئة منهم متخصصون ورجال أعمال. وعلى مسافة كيلومترات وضعت أكثر من 300 طائرة للعرض أو للتجوال فيها. وقدم طيارون ماهرون عروضاً قطعت الأنفاس، وكان من أبرزها ما قدمه سرب الطيران الفرنسي الفني "باترووي دي فرانس". وتنوعت المعروضات لتشمل مختلف الأحجام بدءاً بأبسط الطائرات الفردية وانتهاءً بأحدث المقاتلات مروراً بالمخصصة للأعمال والشحن ونقل المسافرين. وبرز من بينها طائرة الشحن الضخمة ايرباص "بيلوغا" التي تشبه الدلفين، والطوافة الأوروبية "تايغر" التي تعتبر طوافة مقاتلة متقدمة، والقاذفة الشبح ف 117 التابعة لسلاح الجو الأميركي، والمقاتلة الأوروبية "يوروفايتر". وازدحمت قاعات العرض بمنتجات وخدمات أنظمة الطيران وسلامة المطارات وتقنياتها المختلفة.

وباستثناء حضور من قبل منظمي معرض "ايدكس 2001" الاماراتي لم يكن هناك حضور عربي في معرض برلين للفضاء والطيران.

"بوينغ" شبه غائبة

على غير المتوقع كانت شركة بوينغ الأميركية وهي اكبر شركة لصناعة الطائرات في العالم شبه غائبة. ففي الوقت الذي حضرت فيه بقوة دورة المعرض الماضية قبل سنتين، اقتصرت عروضها هذا العام على طائرة النقل العسكرية من طراز سي 17. وهكذا غابت طائراتها المدنية المتنوعة وعلى رأسها الجمبو. في هذا الوقت أعلنت بوينغ عن عزمها على المشاركة بكل ثقلها في المعرض البريطاني المشابه في فارنبره أواخر تموز (يوليو) من هذه السنة. وهذا ما طرح العديد من التساؤلات لدى البعض خصوصاً ان المعرض البرليني يعتبر الأهم من نوعه على صعيد أسواق وسط وشرق أوروبا. ولم يتردد بعضهم في رد ذلك إلى خلفيات سياسية خصوصاً بعد إعلان الولايات المتحدة بشكل مفاجئ، أنها لن تشارك بشكل رسمي في معرض أكسبو 2000 العالمي في هانوفر الذي يحضره أكثر من 170 دولة ومنظمة. غير أن رئيس الاتحاد الألماني لصناعات الفضاء والطيران **هانس ايبرهارد بيركي** (Hans Eberhard Birke) عزا سبب الغياب إلى ضعف تقدير "بوينغ" لأهمية المعرض.

راينر هيرترش

"ايرباص" المتألقة

على عكس "بوينغ" الأميركية كانت ايرباص الأوروبية ممثلة بكامل أفراد عائلتها تقريباً. وفتحت النماذج المعروضة لمتعة الزوار الذين اصطفوا مئات الأمتار بانتظار دورهم وخصوصاً على طائرة



إيرباص: حضور مميز

طائرات الأعمال: تزايد الطلب

الشحن الضخمة أ300 "بيلوغا". وكذلك الأمر بالنسبة للنماذج الأخرى من طراز أ320 أو أ319 أو أ340. وعلى الرغم من أنها لم تبن بعد فإن "سوبر ايرباص" العملاقة أ3 اكس اكس (A3XX) كانت محور الاهتمام. ويبدو أن الطريق قد مهدت لبنائها بعد أن أعلنت حكومات الدول الأربع أي ألمانيا، فرنسا، أسبانيا وبريطانيا، دعم المشروع. وتقدر كلفة تطويرها بما لا يقل عن 12 مليار يورو سيغطى ثلثها بالقروض العامة. ويخطط لإنجاز أول نماذجها بحلول 2004 على أن تتمكن شركات الطيران من وضعها في الخدمة خلال العام 2005. ووصل عدد الطلبات على هذه الطائرة التي تسع 555 راكباً حتى الآن إلى ما يزيد على الـ 50. وكانت طيران الإمارات اولى الشركات التي عبرت عن رغبتها بالحصول عليها. وتتوقع إدارة "ايرباص" المزيد من الطلبيات خلال فترة قصيرة. ويدعم هذا التوقع النمو السريع لسوق السفر، والحاجة للتخفيف من ازدحام حركة المرور الجوي، وازدحام المطارات. ومع بنائها يتعزز موقع "ايرباص" تجاه زبائنها الذين يفضلون شراء طائرات مختلفة الأحجام من العائلة نفسها بما يساعد على الحد من تكاليف الصيانة. ولعلّ الأهم في هذا الإطار أن إنجاز المشروع الجديد يعني كسر احتكار الولايات المتحدة لصناعة طائرات نقل الركاب العملاقة لصالح أوروبا. وقال **راينر هيرفرش** المدير التنفيذي في شركة الدفاع والطيران الأوروبية (EADS) "أن هذا الاحتكار ينبغي ألا يترك لبوينغ بمفردها".

الطائرة "أ3 اكس اكس"

ستكون الطائرة المنتظرة ذات طاقة استيعابية أكبر قياساً إلى منافستها الحالية بوينغ 747. فبينما يقدر للأولى استيعاب 555 إلى 656 راكباً لا تستطيع الثانية نقل أكثر من 400. وتتصف "سوبر ايرباص" بأنها أسرع وأقل مصروفاً للوقود علماً أن تكلفة الطائرة الواحدة ستكون بحدود 200 مليون دولار. كما أنها تتألف من طابقين وتطير مسافة تصل الى أكثر من 16200 ألف كيلو متر من دون توقف. وتقدم بالإضافة لمقاعد الدرجات الثلاث غرفاً للنوم وخدمات الحلاقة واللعب والمطعم والبار وأمكنة للعمل. وتقع حجرة القيادة بين الطابقين، ما يتيح للطيارين التحكم بتوجهها بشكل مثالي. ولكن المشكلة تكمن في إيجاد مكان كاف لها على أرصفة المطارات الحالية التي تعتبر صغيرة بغالبيتها. ويبلغ طول الطائرة 78,9 متراً وعرضها 24,1 متراً.

طائرات الأعمال

على صعيد طائرات الأعمال اعتبر معرض برلين الجوي الأهم أوروبياً. وعكس ذلك مشاركة أكثر من 25 شركة معروفة بإنتاجها. وكان على رأسها سيسنا (Cessna) وبومبارديه (Bombardier) ورايثيون (Raytheon) القادمة من أميركا الشمالية. جناح "سيسنا" ضم تشكيلة شملت نماذج سيتيشن (Citation) مثل برافو (Bravo) واكسل (Excel) واولترا انكور (Ultra Encore) وسي جي 1 (CJ1) وغيرها. وبالنسبة للأخيرة فهي من نموذج جديد يتميز بسهولة القيادة والطيران بسرعة أكثر من 700 كم في الساعة. وعرضت شركة "بومبارديه" التي تعتبر الأولى في عالم طيران الأعمال طائرتها الطويلة المدى "غلوبال ستار" (Global Star). ويعرف عن المذكورة أن باستطاعتها نقل 8 إلى 19 راكباً على مسافة 12 ألف كيلومتر. ومن مميزاتها أنها لا تحتاج إلى مساحة هبوط وصعود كبيرة. وإلى جانب غلوبال ستار تألقت شقيقاتها تشالينجر (Challenger) وليرجت60 (Learjet60) ويبدو أن الشركة تتجه إلى مزيد من الحضور أوروبياً بعد النجاح الذي حققته شراكتها مع لوفتهانزا من خلال شركة مشتركة تتولى أمور صيانة طائراتها في أوروبا وبلدان عربية. ويأتي هذا التوجّه بعد تنبؤات تشير إلى ازدياد الطلب العالمي على طائرات الأعمال بنسب عالية خلال السنوات العشر المقبلة. فقد جاء في دراسة لمجموعة "تيل" الأميركية المتخصصة أن هناك حاجة إلى أكثر من 6400 طائرة حتى العام 2009. ومن منتجي طائرات الأعمال الذين ابرزوا منتجاتهم بقوة الألمانية اكسترا والإيطالية بياجيو والفرنسية داسو والسويسرية بيلاتوس.

نجم أوروبا

دلت ندوات المعرض التي زاد عددها على الستين أن أوروبا تتجه نحو مزيد من التنسيق لتعزيز موقعها في صناعة الطيران والفضاء. ويدل على ذلك معطيات عدة من بينها اندماج "دايملر كرايسلر ايروسبيس" الألمانية وايروسباسيال ماترا الفرنسية وكونستراكسيونيس ايرواوتيكاس الإسبانية في شركة أوروبية عملاقة للدفاع والطيران (EADS). وأمام أكثر من 200 من رجال الإعلام صرح المدير التنفيذي للشركة الجديدة **راينر هيرترش** أنها تطمح إلى أن تحتل المركز الأول أو الثاني في صناعة الفضاء والطيران العالمية، ما يعني سحب البساط من تحت هيمنة الشركات الأميركية. وفي هذا الإطار يأتي دعم المسؤولين الأوروبيين لتنفيذ مشروع طائرة سوبر ايرباص وبناء طائرة نقل عسكرية أوروبية ضخمة من طراز ايرباص أ400 وطوافة نقل عسكرية من طراز "يوروكوبتر ن–اتش 90" التي تصنّف على أنها الأفضل من نوعها في العالم. ■

بريتيش ايرويز: بث مباشر لمعلومات طبية من الجو

بدأت شركة طيران بريتيش ايرويز، ولأول مرة في العالم، ببث مباشر لمعلومات حيوية طبية من طائرة تجارية تطير فوق المحيط إلى الأرض عبر الأقمار الصناعية.

جرت وبنجاح تام تجربة بث حي لمعلومات سجلها جهاز مراقبة القلب (Cardiac Monitor) على متن الطائرة إلى أطباء اخصائيين موجودين على الأرض، تابعين لجهاز Medlink، وهو جهاز طبي أنشىء خصيصاً للعناية من على الأرض بالحوادث الصحية الطارئة التي قد تحصل للركاب وهم في الجو على بُعد آلاف الأميال من أقرب مستشفى. وقد أخضعت جميع طواقم طائرات بريتيش إيرويز للتدريب لهذه الغاية.

بعد هذه التجربة الناجحة التي جرت مؤخراً، قررت بريتيش ايرويز تجهيز جميع طائراتها العابرة للمحيطات بأجهزة مراقبة القلب (Cardiac monitor) في خلال سنة من الآن.

د. نايغل داودل DrNigel Dowdall أحد الأطباء الذين شاركوا في التجربة أوضح أن "العوارض الصحية الطارئة نادرة الحدوث في الجو، لكن لوحظ أنه من الصعب أحياناً تحديد ما إذا كان الألم في الصدر سببه أزمة قلبية أو مجرد سوء هضم أو توتر.

ورغبة منها في طمأنة ركابها إلى أقصى حدّ، قرّرت بريتيش إيرويز تزويد طائراتها العاملة عبر المحيطات بأجهزة مراقبة القلب كتكملة لأجهزة الإسعافات الطبية المعتادة وأجهزة الصدمات الكهربائية (defibrillators) الموجودة حالياً على متن جميع طائراتنا".

السفر الخليجي الى قبرص



مسؤولا "القبرصية": ستافروس كبريانو (اليسار) وماريوس بيفكاروس

ذكرت الخطوط الجوية القبرصية أن عدد السيّاح الخليجيين الى قبرص ارتفع بنسبة 15 في المئة في العام 1999 مقارنةً مع العام 1998، وأنها تعتزم تنفيذ حملة ترويجية في دول مجلس التعاون لتعزيز هذا الإرتفاع.

رئيس المبيعات الدولية للخطوط القبرصية، **ماريوس بيفكاروس** قال: "الخطوط الجوية القبرصية مصممة على توسيع وتسريع نشاطاتها في الخليج، وهذه الإحصاءات الحديثة على قدر كبير من الأهمية. ويبدو أنّ طفرة الثمانينات عادت من جديد، حيث كانت "القبرصية" حينذاك الوجهة "القريبة" المفضلة للعديد من الخليجيين والمقيمين في المنطقة".

"جامكو" تصون طائرة الكاثي باسيفيك

وقّعت شركة الخليج لصيانة الطائرات "جامكو" عقداً مع شركة كاثي باسيفيك – هونغ كونغ – لصيانة طائرتها إيرباص 340، ويتضمن العقد الصيانة الثقيلة التي تستغرق أسبوعاً.

وبوصول الطائرة، صرّح **آلن دولي** المدير التنفيذي لـ "جامكو": "انجذاب شركات الطائرات العالمية من الشرق الأقصى إلى شركتنا نقلة نوعية كبيرة، ونحن سعداء جداً بأن نرى أهدافنا تتحقق، وأن نربح هذا العقد من شركة عالمية خطوة إلى الأمام في سبيل تحقيق الخطة التي رسمناها، ونناقش مع "كاثي باسيفيك" اتفاقات مستقبلية".



دولي (اليمين) وربيع المخيني مدير الموارد البشرية

"لوفتهانزا": إنطلاقة مركز التدريب

دخل مركز التدريب الجديد التابع لـ "Lufthansa Flight Training GmbH" (LFT)، قرب مقر لوفتهانزا في مطار فرانكفورت، مرحلة التشغيل في الموعد المحدد، وانتقلت أقسام التدريب إلى المركز الجديد فور استكمال المرحلة الأولى من البناء، وبدأت الدورات التدريبية في مركز لوفتهانزا للتدريب على الطيران (LFTC).

حضر الإفتتاح الرسمي رئيس مجلس الإدارة التنفيذي **جورغن ويبر**، ومسؤولون حكوميون ورجال أعمال وصحافيون. ويضمّ المبنى كافة الأقسام الإدارية التابعة لمركز تدريب لوفتهانزا بالإضافة إلى منشآتها المخصصة لتدريب أطقم الطائرات، ويحتوي على 240 محطة عمل ويتسع لـ 970 متدرباً.



مسؤولو الشركات أثناء توقيع العقد

"غلوبال إكسبرس"

"بومبارديه ايروسبيس" تبيع طائرات لـ "دوغاس اير"

أعلنت شركة بومبارديه ايروسبيس (Bombardier Aerospace) أن شركة دوغاس هافا تاسيماكيليجي (Dogus Hava Tasimaciligi A.S) (دوغاس إير) التي تتخذ مقراً لها في اسطنبول بتركيا، إشترت ثلاث طائرات أعمال بما فيها طائرة أعمال غلوبال إكسبرس (Global Express) السريعة والطويلة المدى.

قيمة الصفقة 78 مليون دولار وهي أكبر صفقة بيع طائرات واحدة لشركة بومبارديه حتى الآن في تركيا، وستبدأ أعمال التسليم في 2001.

وإلى طائرة غلوبال اكسبرس، تشمل الصفقة طائرة ليرجيت 60 (Learjer) العابرة للقارات وطائرة الأعمال تشالنجر 604 (Challenger) العريضة الهيكل. وتعكس الإهتمام المتزايد لمشغلي طائرات الأعمال التركية في الشركة الكندية المصنعة (ثالث أكبر منتج للطائرات المدنية). وتعمل شركة بومبارديه مع شركة تاغ إيرونوتيكس ليمتد (TAG Aeronautics Ltd). وهي الشركة الموزّعة الوحيدة لها لمنتجات عدة في المنطقة وتتمتع بنجاح متزايد في كل أنحاء الشرق الأوسط ومنطقة الخليج.

... و"غلوبال اكسبرس" تصل إلى جدّه

وصلت طائرة الأعمال "بومبارديه غلوبال إكسبرس" Bombardier Global Express المخصصة للمسافات الشاسعة للمرة الأولى إلى جدّه، ضمن جولة عملية شملت دولاً عدة في الشرق الأوسط والخليج. وطائرة "غلوبال إكسبرس" واحدة من 12 طائرة في الخدمة حالياً.

وقال **مايك كابوتشيتي** نائب الرئيسي الإقليمي لمبيعات "بومبارديه إيروسبيس" لطائرات الأعمال: "إننا في غاية السعادة لأننا استطعنا أن ننتج طائرة نفّاثة لاستخدامها في مجال الأعمال تتميز بكونها الطائرة الأكثر سرعة واتساعاً وتطوراً في العالم، وأن نقوم بعرضها مباشرة على عملائنا المرتقبين هنا في العاصمة الإقتصادية لمنطقة الخليج العربي".

من جهة أخرى، أعلنت "بومبارديه" أن "لوفتهانزا بومبارديه أفيشان سيرفسيز" (LBAS) حصلت على تصريح من رئاسة الطيران المدني في السعودية لإجراء الأعمال الفنية على الطائرات المسجلة في المملكة.

وألمح **كابوتشيتي** قائلاً: "نشعر بالسعادة لأن عملاءنا في السعودية يمكنهم الآن خدمة وصيانة طائراتهم في هذا المركز". وأضاف: "بومبارديه" و"تاج إيرونوتيكس ليمتد" لديهما إلتزام قوي نحو المشغلين في الشرق الأوسط والخليج، وهذا التصريح من قبل رئاسة الطيران المدني السعودي تجسيد لدعمنا المستمر".

برنامج "سكاي واردز" من "الامارات" و"السريلانكية"

أعلنت طيران الإمارات والخطوط الجوية السريلانكية عن تدشين برنامج "سكاي واردز" لمكافأة ولاء المسافرين الدائمين، الذي يتيح لمسافري كل من الناقلتين الحصول على أميال واستبدالها بمكافآت كالرحلات المجانية وترقية درجة السفر ومزايا أخرى عدة.



برنامج "سكاي واردز"، يتجاوز مفهوم برامج مكافأة الولاء التقليدية المعتمدة على الأميال، من خلال تصميمه كنادٍ خاص للسفر والأعمال للمسافرين الدائمين على متن الناقلتين.

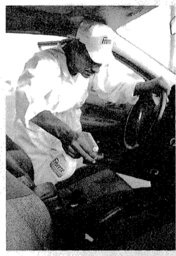
وتشمل مزاياه عضوية في منتدى "سكاي واردز ألومنس"، والتمتع بخدمات شاملة من مصدر واحد، تلبي جميع متطلباتهم، سواء في قطاع السفر أو في مجالات أخرى عدّة، إلى جانب استخدام صالات درجة رجال الأعمال في المطارات، حتى عندما يسافرون على متن الدرجة السياحية.

وقال **أحمد بن سعيد آل مكتوم** رئيس دائرة الطيران المدني في دبي، رئيس طيران الإمارات: "صُمّم برنامج "سكاي واردز" ليمنح مسافرينا مزيداً من المزايا عند سفرهم معنا بانتظام، وحرصنا والخطوط الجوية السريلانكية على تقديم برنامج يوفّر لمسافرينا مجموعة واسعة من الخدمات المتميزة تقديراً لولائهم".

من جهة أخرى، أطلقت "الامارات" موقعاً على شبكة "ويب" العالمية لتوفير المعلومات عن عروضها للعطلات بمناسبة "مفاجآت صيف دبي" باللغتين العربية والإنكليزية.

أخبار

انطلاقة "فبريز" في السعودية والخليج



"فبريز" أثناء التجربة

500 ألف مالك سيارة على امتداد منطقة الخليج العربي سيجربون منظف الروائح الجديد (فبريز)، أحدث إبتكارات شركة بروكتر اند كامبل، خلال حملة إنطلقت في أيار/مايو 2000 وتستمر لمدة ثلاثة أشهر.

وقال **محمد إسماعيل** مدير مجموعة برامج التسويق لمنطقة المملكة والخليج في شركة بروكتراند كامبل أن هذا المستحضر يحتوي على تكنولوجيا فريدة مصممة لتنظيف الروائح التي تنفذ إلى ألياف الأقمشة وتعلق بها، وهذه التكنولوجيا تعمل على طرد هذه الروائح بشكل نهائي من جذورها وليس تغطيتها فقط.

يذكر أن شركة بروكتراند كامبل التي تأسست العام 1837 تعتبر إحدى الشركات العالمية الرائدة التي تسوّق حالياً ما يزيد عن 300 صنف من المنتجات لما يزيد عن 5 مليارات مستهلك في 140 دولة حول العالم. وتخدم منطقة الخليج العربي منذ 1959 من خلال مشروع الشراكة مع "المنتجات الحديثة" إحدى الشركات الصناعية السعودية الرائدة في المنطقة.

"هورايزون" تروّج الأردن

أصبحت هورايزون أف سي بي Horizon FCB وكيلاً حصرياً لترويج الأردن عالمياً كمقصد مناسب ومجدٍ للإستثمار.

ووقّع الإتفاق في مقرّ "مؤسسة تشجيع الإستثمار" مديرها العام **ريم بدران** وعن "هورايزون" مديرها العام **رائد درويش**، ويهدف التعاون إلى وضع الأردن على خريطة الإستثمار في العالم.

بدران ودرويش أثناء توقيع العقد

تأسست "مؤسسة تشجيع الإستثمار" العام 1995 بهدف تسويق الأردن عالمياً وفتح مجالات التعاون والإتصال بين الشركات الأردنية – الأجنبية، وتسهيل الإجراءات على المستثمرين، أما "هورايزون" فتغطي المنطقة عبر مكاتبها الثمانية والشركات المتضامنة معها، وتشمل خدماتها إدارة التسويق، الإعلام والإنتاج الإبداعي للإعلان.

... ومرجان ودرويش أيضاً

... وتسوّق MEIIG

واعتمدت مجموعة الشرق الأوسط للإستثمارات الدولية (MEIIG) هورايزون أف سي بي Horizon FCB كممثل وحيد لها في الشرق الأوسط في مجال التسويق، ووقّع الإتفاق **عماد مرجان** المدير التنفيذي لـ MEIIG و**رائد درويش** مدير عام HORIZON.

شركة MEIIG تأسست العام 1997، وهي مجهّزة بأحدث المعدّات والمختبرات لإنتاج انواع المرطبات والمشروبات بترخيص عالمي مثل ميلر، مؤلت من ملواكي في أميركا، وروبيكون في بريطانيا، وتعمل للحصول على تراخيص تيننتس وهوبرزهوتش، إضافة إلى خططها المستقبلية لإنتاج المياه الغازية والمعدنية.

.. ومصنع جديد

وافتتحت MEIIG مصنعها الجديد لإنتاج وتعبئة المشروبات في منطقة الجيزة – الأردن برأس مال 12 مليون دولار، على مساحة 35 ألف م2. بدأ العمل لإقامة المصنع العام 1997 ويتوقّع أن يحقق 50 مليون دولار عائداً على الإستثمار، ويستوعب عدداً كبيراً من القوى العاملة. وتقدّر طاقته الإنتاجية بـ 40 مليون ليتر.

معرض دبي الدولي للمجوهرات

إستقطب معرض دبي الدولي للمجوهرات 2000 الذي أقيم مؤخراً في مركز دبي التجاري العالمي زواراً من دول عدة. وأشار العارضون الى أن الزوار هم في غالبيتهم من الامارات، الكويت، عمان، البحرين، السعودية، الاردن، لبنان، مصر، ايران، اوروبا والهند.

وسجل المعرض مبيعات ملحوظة حيث سجّلت إحدى الشركات مبيعات بـ 3 ملايين دولار واخرى بقيمة نصف مليون دولار.

وحصلت شركة "خليل الصايغ للمجوهرات" على جائزة مجلس الذهب العالمي عن افضل جناح مشارك في المعرض.

"تاغ هوير": مدير إقليمي جديد



بنوا دي كليرك

أعلنت تاغ هوير، الشركة السويسرية الرياضية الراقية، والمؤقت الرسمي لسباق سيارات فورمولا 1 العالمي عن تعيين **بنوا دي كليرك**، مديراً إقليمياً جديداً لشركة تاغ هوير في منطقة الشرق الأوسط. وقال **كليرك**: "تعتبر تاغ هوير منطقة الشرق الأوسط سوقاً مهمة للساعات الرياضية الراقية، وهذا القطاع شهد نمواً كبيراً خلال السنة الماضية".

وكانت تاغ هوير، أعلنت في وقت سابق عن انتقال مكاتبها الإقليمية إلى المنطقة الحرّة في مطار دبي.

..وتطرح ساعات 2000 "أكسكلوسيف"

"2000 أكسكلوسيف" الجديدة

أضافت تاغ هوير، الشركة السويسرية الرائدة في صناعة الساعات الرياضية الراقية مؤقت كرونوغراف بدقة 10/1 من الثانية على مجموعة "2000 أكسكلوسيف" بساعاتها الكوارتز والآلية في الشرق الأوسط.

وتتضمن آخر التصميمات سواراً صلباً على شكل حرف "أتش" باللغة الإنكليزية، كما تتوفر أرقام الساعة بالعربية.

قال **بنوا دو كلارك**، المدير الإقليمي في "تاغ هوير" الشرق الأوسط: "الابتكارات الجديدة تجمع بين أحدث تقنيات وتصاميم القرن الـ 21 وقوة تحمل واعتمادية الساعات الرياضية الكلاسيكية".

تمتاز مجموعة "2000 أكسكلوسيف" بحافة علوية ذات 12 ضلعاً جُمعت بتقنية الليزر، وبأقراص مصقولة بالألماس وعاكسة للضوء وعقارب ساعة مثبتة يدوياً.



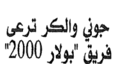
المشاركون في الدورة

دورة أمنية خاصة لموظفي "يو.بي.إس"

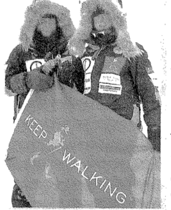
نظّمت شركة يو.بي.إس دورة تدريبية خاصة بمسائل الأمن وإجراءات الحماية في دولة البحرين، ضمّت موظّفي الشركة في منطقة الشرق الأوسط.

وخلال الدورة طرح المشاركون مواضيع تتعلّق بالأمن والسلامة وناقشوا إجراءات الحماية وتحري الخسائر والتعامل مع التهديدات بالتفجير.

وقال **مالك عوض** المدير الإقليمي لـ "يو.بي.إس" في البحرين: "تعتبر جميع المهارات والخبرات التي تتضمنها أنظمة يو.بي.إس الصارمة في مجال الحماية والحدّ من الخسائر والتدقيق مصدراً مهماً لثقة عملائنا، ومن خلال مثل هذه الدورات نستطيع رفع مستوى كفاءتنا ونعزّز قدرتنا لتوفير أفضل مستويات الخدمة والتي تلتزم بها يو.بي.إس إلتزاماً مطلقاً".



جوني والكر ترعى فريق "بولار 2000"



حقق فريق "بولار 2000" المؤلف من عنصرين من مغاوير البحرية الملكية البريطانية برئاسة العريف **آلان شامبرز** إنجازاً لا سابق له ببلوغه القارة الشمالية برعاية جوني والكر، وذلك في مسيرة شاقة استغرقت 70 يوماً.

وصرّح **روب ملكوم** مدير التسويق لدى "جوني والكر" أن دعم فريق "بولار 2000" جاء في إطار الحملة الجديدة للشركة تحت شعار "كيب والكينغ" "Keep Walkin" وكنا على أتمّ الثقة أن أعضاء البحرية والتزامهم سيدفعهم إلى إنجاز مهمتهم".

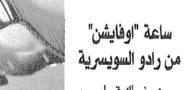
ومع بلوغه الهدف شرب الفريق نخب نجاحه بكأس "جوني والكر".

"سعودي ليجر"

افتتح د. **ماجد بن عبد الله القصبي** أمين عام الغرفة التجارية الصناعية في جدّه معرض "سعودي ليجر" الدولي الثالث للسياحة والمنتجعات السياحية والترفيه والتخطيط للإجازات والرياضة بالتزامن مع معرض جدّه للقوارب والمعرض الأول لسيارات الدفع الرباعي الذي تنظّمه شركة الحارثي للمعارض المحدودة.

وشارك في "سعودي ليجر" العديد من الشركات والوكالات والمرافق المعنية بخدمات السياحة والترفيه والمنتجعات السياحية والوكالات المتخصصة ببرامج الإجازات والفنادق من داخل المملكة وخارجها.

ساعة "اوفايشن" من رادو السويسرية



هناك قاسم مشترك ما بين الموسيقى الراقية والساعات الفاخرة، هذا ما آمنت به "رادو" وعازفة الكمان المتفوقة **فانيسا – ماي**، الأمر الذي أعطى تلازماً خاصاً مع طرح ساعة "اوفايشن" الجديدة.

تصميم هذه الساعة الجديدة تم وفقاً لتصميم أول ساعة في العالم ضد الخدش ألا وهي ساعة "رادو دايا ستار" ما يجعلها رابطاً ما بين الماضي والمستقبل.

جائزة من أمريكان إكسبرس

فازت شركة دي اتش ال العالمية بالجائزة الذهبية التي تمنحها أمريكان إكسبرس للموردين المتعاونين معها لتكون بذلك أول مؤسسة دولية عاملة في هذا المجال تحصل على مثل هذه الجائزة الرفيعة التي تعتمد معايير مختلفة تشمل القدرة على القيادة والتخطيط الستراتيجي.

تعتبر أمريكان إكسبرس واحدة من الشركات العالمية المتعاونة مع دي اتش ال في الشرق الأوسط في العديد من الجهود والبرامج التسويقية والتحفيزية المشتركة لضمان حصول حاملي بطاقات أمريكان اكسبرس على أفضل الخدمات بقيمة عالية.

مركز الصيانة الجديدة لـ "سوميكو" السويدية



السفيرة السويدية تقطع قالب الحلوى

افتتحت شركة سوميكو مركز الصيانة الجديد في لبنان (منطقة نهر الموت الصناعية) في حضور سفيرة السويد آن **ديسمور**.

وهذا المقرّ خصص لباصات وشاحنات سكانيا وضاغطات الهواء أطلسي كوبكو وسواها من التجهيزات الزراعية والصناعية ومعدات الأشغال العامة التي توزعها شركة سوميكو في لبنان (كايز، بوكلين، مانيتو...)

ولأول مرة في لبنان أصبح من الممكن إخضاع الشاحنات والباصات للفحص بأشعة الليزر للتأكد من ميزان عجلاتها.

الاتحاد العالمي للمياه المعبأة



إختار الاتحاد العالمي للمياه المعبأة (القسم الآسيوي)، السعودية لتكون المحطة الأولى لإطلاق جولته العالمية في الشرق الأوسط بلقاء استمر لمدة أربعة أيام.

وشارك في هذا اللقاء أكثر من 12 شركة سعودية لتعبئة المياه من جدّه، الرياض، مكة، الجوف والدمام إضافةً إلى شركة من الإمارات العربية المتحدة، وكرّس اليوم الأول من الإجتماع الذي جمع مصنعي المياه المعبأة في المنطقة تحت سقف واحد، إلى التعريف بالاتحاد العالمي للمياه المعبأة والمواصفات الواجب توافرها لإنتاج المياه بأفضل جودة ممكنة.

يذكر أن حجم الإنتاج في قطاع تعبئة المياه في المملكة قد نما خلال العام 1999 بما نسبته 5 في المئة ليصل إلى مليار ليتر من المياه، ويعمل في هذا القطاع حالياً 35 إسماً تجارياً من مياه الشرب المعبأة، وتتمتع 14 شركة من هذه الشركات بعضوية الاتحاد العالمي للمياه المعبأة منها 8 شركات عالمية للتعبئة و5 شركات وكلاء لشركات عالمية وشركة عالمية واحدة للتسويق.

أرامكس تطلق "Shop n Ship" عبر الإنترنت

اطلقت "ارامكس"، الشركة الرائدة في تأمين حلول النقل المتكاملة، خدمة "شوب أن شيب" Shop n Ship الجديدة. وتتيح هذه الخدمة السباقة، لكن متسوق عن طريق الإنترنت، الحصول على عنوان داخلي خاص به في اميركا الشمالية، يكون مشتركاً بينه وبين "ارامكس". فيقوم المستهلكون بشراء سلعهم وطلب تسليمها الى مكتب ارامكس في نيويورك، حيث تقوم الشركة بايصالها الى المشتري بسرعة وتأسعار تنافسية.

وقال اياد كمال، مدير النقل السريع والجودة في "ارامكس": "تسهيل خدمة "شوب أن سيب" إجراءات التسليم، كما تخفض على المستهلك الكلفة النهائية للشحنة وتسرع مدة وصولها إليه" وأضاف: "فعالية هذه الخدمة المتفوقة وكلفتها المتدنية ستجعلان منها أفضل خدمة وأكثرها تنافسية في أنشطة البيع عبر الإنترنت للمستهلكين في منطقة الشرق الأوسط". اما بالنسبة للرسوم السنوية للمشتركين في هذه الخدمة فتقدر بـ 75 دولاراً فقط، مقابل الخدمات المتعددة التي توفرها لهم، كخيار حصولهم على بطاقات الدفع الالكتروني لتصفحي شبكة الإنترنت.

إل جي
مبادرة شبكية



موقع خدمة إل جي على الإنترنت

أين يقع أقرب مركز صيانة وكيف تقدّم شكوى ومن يرشدك؟ هذه الاسئلة وغيرها تقدّم الإجابة عنها شركة إل جي الكترونيكس المتخصصة في إنتاج الأجهزة الرقمية لخدمة العملاء والموزّعين.

توفّر المبادرة الجديدة للعملاء، من خلال الموقع الشبكي WWW.lg service.com، جميع المعلومات والاستفسارات لعمليات ما بعد البيع كما توفّر خدمات الدعم للموزعين، على مدار 24 ساعة.

وقال واي آر روه المدير التنفيذي لشركة إل جي الكترونيكس الشرق الأوسط: "هذه المبادرة قفزة قوية للأمام في مجال خدمة العملاء ودعم الموزّعين حيث تضع معايير صناعية جديدة لهذا القطاع بما يدعم ريادتنا لأسواق المنطقة".

من جهة أخرى أطلقت شركة إل جي إلكترونيكس مصنعة المكيفات الكورية ووكيلها الحصري في المملكة العربية السعودية شركة حسن غازي ابراهيم شاكر المحدودة، مكيف سبليت جديد من النوع الجداري مجهّز بنظام بلازما لتنقية الهواء.

يتميز مكيف إل جي الجديد بفلتر يعتمد تكنولوجيا بلازما التي تخفّض الغبار بنسبة 80 في المئة وتعطّر الهواء بنسبة 70 في المئة في خلال 30 دقيقة فقط من بدء التشغيل، كما يساعد الفلتر على منع الحساسية بنسبة 82 في المئة حسب نتائج الإختبارات المخبرية.

كما قدّمت شركتيّ إل جي إلكترونيكس وحسن غازي ابراهيم شاكر المحدودة المكيّف المركزي الجديد باكج والمكيف السقفي المخفي (كونسيلد دكت) بالإضافة إلى مكيّف إل جي الشباك الجديد ذي الريش الذهبية (غولدفن) المقاوم للتآكل والصدأ.

مجموعة مادكو تحصد جائزتين





حققت مجموعة مادكو للإعلان والتسويق نجاحاً جديداً وحصدت جائزة المجموعة الدولية للإعلان الخاصة بمجلس التعاون الخليجي لعام 2000 في الإمارات عن اشتراكها بإعلانها المطبوع والخاص بفئة التسويق المباشر بعنوان "فنجان الحظ".

الرئيس التنفيذي لمجموعة مدكو برهان بيدس قال: "ان هذا العمل الرائع يعتبر مثالاً حياً لمدى القيمة والأهمية التي يمكن أن تضيفها مادكو للأعمال الخاصة بعملائها والذي جاء مواكباً لرسالة الحملة الإعلانية العالمية التي تقوم شركة كلينك للترويج لعطرها الجديد.

من جهة أخرى، فازت مجموعة مادكو بجائزة لندن العالمية للإعلان عن اشتراكها بالنشرة البريدية المباشرة عن فئة المستهلك، والجائزة هي بمثابة انعكاس آخر للإبداع الذي تنتهجه مادكو في مجال الإعلان، ويعكس اشتراكها في المسابقة الدولية باسم Stroke Play المقاييس الدولية والإتجاه المعاصر الذي تتبناه في مجال الأعمال والآثار الإيجابية المترتبة على ذلك.



مديرون

– ستيفن بانكس

تمّ تعيينه مديراً إقليمياً للمبيعات والتسويق لمنطقة الشرق الأوسط لدى شركة فنادق ريتز كارلتون.

وكان بانكس يشغل منصب مدير المبيعات والتسويق في ريتز كارلتون دبي.

– ديفيد اتكنسون



عُيّن مدير منطقة للتسويق في فنادق ومنتجعات هوليداي إن الشرق الأوسط وافريقيا.

اتكنسون لديه خبرة 16 عاماً في السلسلة نفسها وسيزاول عمله من القاهرة.

– وصفي محمود الحلبي

تمّ تعيينه بصفة مدقق رئيسي لنظام ايزو 9000 في هيئة المواصفات والمقاييس العربية السورية.

– ستيفان فيرولت

تمّ تعيين ستيفان فيرولت مديراً لأعمال الرقائق والتجارة الإلكترونية لمنطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا في شركة ماستركارد العالمية.

ومهام فيرولت، تقديم خدمات الدعم والمعلومات والتعليم بشأن البطاقات الذكية والتجارة الإلكترونية للمؤسسات المالية والتجار وحاملي بطاقات ماستركارد، وإقامة تحالفات مع شركاء ماستركارد في مجال تقنية المدفوعات المأمونة وتنفيذ أنظمة البطاقات الذكية.

– عبد علي الوزير

عُيّن مديراً لتقنية الأعمال التجارية في البنك الأهلي التجاري (البحرين) وهو منصب جديد استحدث مؤخراً.

وعبد علي الوزير وهو مواطن بحريني كان يشغل منصب مدير تقنية المعلومات.

– عدنان اللوغاني



عُيّن مديراً للعلاقات العامة والإعلام لدى "بيت التمويل الكويتي". اللوغاني شغل منصب مدير لإدارة الإعلام في مجلس الأمة الكويتي، وكان عنصراً أساسياً في تشكيل الإعلام البرلماني في الكويت.

كيف تقرأ جليسك من دون أن يتكلم؟

عزيزي رجل الأعمال،

كيف تقرأ أفكار جليسك من دون أن يتكلم؟ وكيف تفهم ما يجول في خاطره حتى من دون عناء السؤال؟..

ما ستقرأه هنا، ليس ضرباً من السحر، (معاذ الله!)، ولا غوصاً نفسياً في باراسيكولوجية كل من يزورك في المكتب، بل هي مقاربة علمية، ومراقبة ذكية، ننصحك "بممارستها" جدياً، لأن بعض حركات اليدين والعينين والشفتين التي يقوم بها الآخر، تلقائياً، خلال الحديث أو اللاحديث، لا بد من أن تحمل، برأي الخبراء، دلالات خاصة يمكنك الاستفادة منها أكثر من الكلام الشفوي المعلن!..

يرى العالم المعاصر "**ألبرت مهرابيان**" أن تأثير الحديث الشفوي على الآخرين، مهما كان جذاباً ولبقاً ولمّاحاً، لا يستحوذ سوى على 35 في المئة من الأهمية والوقع، بينما الحديث غير الشفوي (أي الإشارات والحركات التي "ينطق" بها الجسم إلى جانب الكلام الشفوي) فيؤثر بنسبة 65 في المئة في المتلقّي أو المراقب.

وفي "فلاش – باك" سريع، (لمزيد من الإقناع لمن يشكّكون بأهمية الـBody Talk أو "كلام الجسم"، إذا صحّت الترجمة)، نورد ما أكّده العالم الإنكليزي "**تشارلز داروين**" (1809–1882) في كتابه "التعبير العاطفي لدى الإنسان والحيوانات"، وهو أن ثمة مليون إشارة غير شفوية يتقنها "أعضاء الجسم وأطرافه" بشكل صامت ولافت.

وفي مجال آخر، من منّا لا يعرف "**تشارلي تشابلن**" رائد الومي، ونجم الأفلام الصامتة، الخالية من الألوان وومضات الكلام؟.. **تشابلن** أوصل "رسائله الضاحكة" إلى الملايين في العالم من دون أن يتكلم. ولا تزال هوليوود حتى اليوم توظف اختصاصيين في فن الإشارات لتدريب نجوم التمثيل على أوسم حركة يمكنها أن تأسر المشاهدين.

وكما في الفن، كذلك في السياسة، حيث يحفظ القادة (في بلدان العالم الأول)، سلسلة حركات يد أو إيماءات، تقرّبهم من قلوب الشعب وتساهم في رفع حظوظهم لدى الناخبين.

ويقال – على ذمة الرواة الهنديين – أن "**أنديرا غاندي**" رئيسة وزراء الهند الراحلة كانت تمضي حصة كاملة يومياً أمام المرآة، تتمرن خلالها على حركات للحاجبين والشفتين والخدين التي من شأنها شدّ عضلات الوجه أولاً، ثم شدّ.. المزيد من المؤيّدين والداعمين!.. وفي يومياتنا، يغرق الواحد منا في الكلام، ناسياً أنه يتكلم أيضاً بأعضائه الأخرى، أو أن بعضاً من أعضاء جسمه تشاركه أيضاً الكلام بلغتها الخاصة، والتي اتفق العلماء والخبراء على فك طلاسمها وتقديمها على طبق من ذهب للمهتمين بمراقبة الإشارات الصادرة تلقائياً عن الآخرين.

ويعتبرون أذكياء أو دقيقي الملاحظة الأشخاص الذين يجيدون قراءة الآخر بقليل من الكلام، مستندين إلى تلك الحفنة الجذّابة من الحركات والإيماءات والإشارات.

مصافحة السياسي

فرك العين

القرد الرابع!..

لسوء الحظ، (أو مَن يدري، ربما لحسنه!)، أن ما تتلفظ به شفاهنا بأمر من الدماغ، لا يكون دائماً هو الحقيقة الكاملة. أو، بأكثر دقة، إن ما نعلنه للآخرين لا يُعبّر بالضرورة عمّا يجول في داخلنا مئة في المئة، وذلك لاعتبارات عدة، منها الخجل الفطري، التحفظ العفوي، الكذب الأبيض، الخبث الإنساني، والمصالح الخاصة، الخ... ولأن الواحد منا يستصعب من الجهة الثانية التشبه الدائم بأحد القرود الثلاثة، (الأشهر بين فصائلها!)، الأبكم والأعمى والأصم، كما أنه مهما حاولنا الترفع عن تلك "الدنيويات"، يبقى من المستحيل أن نكون في الحياة ثلاثة قرود دفعة واحدة!.. لذلك، نقترح، لتسهيل يومياتنا بفصولها المتداخلة، أن نكون قرداً رابعاً، ميزته أنه لبيب، من الإشارة يفهم!..

قياس الكذب

واللبيب الذي من الإشارة يفهم، يحسن مراقبة تلك الحركات العفوية التي ترتسم لا ارادياً على محيّا نظرائه مثلاً، أو شركائه، أو.. منافسيه، والتي تفضح إلى حدٍّ كبير ما يجول في داخلهم. تلك الإشارات والدلالات توقف عندها الخبراء، وتمحّصوا فيها، فوجدوا أن بعضها يحمل مفاهيم عالمية موحّدة، مثل علامات الحزن والفرح والبكاء التي ترتسم على وجوه البشر، أو حركات هز الرأس تعبيراً عن النفي أو التأييد، أو الاستنكار عبر عقد الحاجبين، الخ..

هل راقبتم يوماً سياسياً متحمساً للمصافحة على فرد يُدرج ضمن خانة قاعدته الشعبية؟.. يكفي أن تنظر إلى الصورة (رقم 1) كي ترى المحاولة المبالغ بها من قبله لزرع بذور الثقة والصدق في نفس من يصافحه. وبالمناسبة، ليس من الضروري أن تكون سياسياً لتعمد إلى كبس الأيادي بهذا الشكل، ولكن كي تكون سياسياً ناجحاً لا بد من أن تعتمد تلك المصافحة الدسمة بكلتي اليدين!..

قياس الكذب وسيلة ممكنة، عبر آلة تحدد ضغط الدم الخفيف والمفاجئ لدى المتهم في مكاتب الأجهزة العسكرية أو التحقيقية (نسبة إلى التحقيق). وخلال مثول الرئيس **بيل كلينتون** أمام المحكمة لنكران علاقته بـ **مونيكا** أو للاعتراف بها، حلّل خبراء لغة الحركات حركة لا إرادية كرّرها **كلينتون**، هي حك أذنه، ومن ثم أنفه، وفسّروها على أنها دليل كذب! ويقول د. **آلن هيرش** من مؤسسة أبحاث الشم في شيكاغو أن الكذب يطلق هرموناً يجعل الأنسجة الموجودة في الأنف محتقنة بالدم ومتورمة. صحيح أن هذا التضخم في الأنف لا يُرى بالعين المجردة، ولكنه يسبب حكة، ويفضح الكاذب عندما يضطر إلى حك أنفه. كذلك الأمر بالنسبة إلى حك العين بقوة، وبشكل متواصل خلال الاستماع إلى حديث الآخر: هذا يعني أن صاحب الحكة (حكة العين) يحاول تحاشي النظر إلى محدّثه كي لا يكتشف هذا الأخير كذبه، وكلما كبر حجم الكذبة، طالت الحكة، بل أصبحت عيناه متجهتين إلى الأرض بشكل غير إرادي.

وثمة كذب أبيض غير خبيث، يمكن أن نستشفّه من حكة بسيطة يقوم بها المتحدث خمس مرات متكررة على الأقل وراء الأذن، أو على العنق. في تحليل الخبراء أن حكة الرقبة تكراراً هي إشارة إلى عدم الاقتناع بما يسمعه الشخص من الآخر، أو هي تشكيك بكلامه، وكأنه يقول له: "لست موافقاً على ما تقوله".



إذا كان محدثك يصغي إليك باهتمام كبير، وإنما يسند ذقنه وخده إلى كفه كما في الصورة، أي أن إصبع السبابة متجه عمودياً لناحية الخد، وإصبع الإبهام يسند الذقن، فهذا يعني – وللأسف – أن المصغي إليك أسير أفكار سلبية تراوده حولك أو حول الموضوع الذي تطرحه عليه، أو أنه غارق في أفكار انتقادية.

أفكار سلبية

هذا إلى جانب حركات كثيرة تحمل كل منها مدلولاً خاصاً ومفيداً، يجب أن نحاول قراءتها بذكاء في عيون الآخرين أولاً، لأن العيون هي مرآة النفس الأصدق، (شرط ألا يفصل بين تلك العيون والناظر إليها حاجز من العدسات اللاصقة الملونة، مثلاً!)..

ثم، تكون القراءة من خلال الضحكة، والابتسامة بجميع معانيها الصادقة والساحرة والآسرة والمكشرة عن الأنياب! كما أن القراءة تكون أيضاً من خلال الحكم المباشر على الأفعال والأعمال بحسب الوعود المتفق عليها، مع التمني بألا يردّد واحدنا للآخر مطلع أغنية عبد الوهاب: "أسمع كلامك أصدقك، أشوف أمورك أستعجب!".

ولعل ما يثلج القلب بشكل بارز هو تأكيد أورده خبراء لغة الحركات، جاء فيه أن النساء هن أكثر مقدرة من الرجال على فك رموز الإشارات غير الشفوية الصادرة عن الآخرين.

هذا الأمر يدفعنا إلى التشجع لكتابة هذا المقال ليقرأه الرجال، ولكن زميلاً لي "نمّر" على حماستي في كتابة هذا الموضوع، معتبراً أن النساء متفوقات في فك طلاسم لغة الحركات غير الشفوية، لأنهن في الأساس رائدات في ابتكارها، واعتمادها، و..نشرها!.. ■

ريما صيرفي

Offices and Representatives

Web Site: www.aiwa.com.lb

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
TEL: 00 961 1 864139 - 864267 - 353577/8/9
FAX: 00 961 1 354952
Email: aiwa@aiwa.com.lb

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
Dar Al Watan
P.O.BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: 966 1 4778624
FAX: 966 1 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E.

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O.BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: 00 971 4 294 1441
FAX: 00 971 4 294 1035
Email: aiwa@emirates.net.ae

FRANCE

Al-Iktissad Wal-Aamal
C/O Butec
22, Rue La Boetie
75008 PARIS
TEL: 00 33 1 42 66 92 71
FAX: 00 33 1 42 66 92 75

KUWAIT

BOBYAN ECONOMIC CONSULTANTS
P.O.BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: 965 2416647 - 2441231
FAX: 965 2416648

YEMEN

SURWAH ADV. & TOURS
YEMEN - 35 HADDA St.
P.O Box: 1990 - SANA'A
TEL: 967 1 265132 - 276072
FAX. 967 1 275895

Local Media Representatives

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
TEL: (813) 35846420
FAX: (813) 35055628

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
Krasnokholmskaya Naberezhnaja
Dom 11/15, App. 132
109172 Moscow, Russian Federation
Tel : +7-095-911 2762, 912 1346
Fax: +7-095-912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOM
RM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG,
CHONGNO-GU, SEOUL 110-071
KOREA
P.O. BOX 1916 SEOUL, 110-619
KOREA
TEL: (82-2) 739-7841
FAX: (82-2) 7323662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10
TEL: (21) 653 50 71
FAX: (21) 652 12 90

UNITED KINGDOM

POWERS INTERNATIONAL LTD.
100 ROCHESTER ROW
LONDON SW1P 1JP
TEL : (0171) 630 9966
FAX: (0171) 630 9922

U.S.A

THE N. DE FILIPPES CORPORATION
130 WEST 42 STR. SUITE 804
NEW YORK, NY 10036 - 7802
TEL: (212) 391 0002
FAX: (212) 391 7666
E - MAIL: delstella@aol.com

OTHER COUNTRIES (*)

PUBLICITAS INTERNATIONAL
AVENUE DES MOUSQUINES 4
CH - 1005 LAUSANNE,
SWITZERLAND
TEL : (41 - 21) 213 61 31 FAX: (41 - 21) 213 62 22
Email: pid.hq@publicitas.com

(*) Including: GERMANY, ITALY, BELGIUM, SPAIN, FRANCE AUSTRIA, NETHERLANDS, GREECE, AUSTRALIA, PHILIPPINES, SINGAPORE AND MALAYSIA.

Advertisers' Index

- ACER 7
- AL BUSTAN HOTEL 67
- AL BUSTAN RESIDENCE 77
- AL RAJHI BANKING & INVESTMENT 35
- AMEN BANK 50
- ARAB NATIONAL BANK 33
- BANQUE DE LA MEDITERRANEE ..... OBC
- BANQUE DU LIBAN ET D'OUTRE-MER 13
- BANQUE LIBANO-FRANCAISE 93
- BDL 47
- COMPAQ 11
- CROWNE PLAZA HOTEL 73
- ELOUNDA BEACH 61
- EMIRATES TOWER HOTEL 15
- FAST RENT A CAR 89
- FORD ..... IFC
- FOUR SEASONS HOTEL 25
- GERALD GENTA 9
- GULF INTERNATIONAL BANK ..... IBC
- HYUNDAI 21
- JERAISY 85
- LE PALACE HOTEL 81
- MARRIOTT HOTEL 19
- NATIONAL BANK OF ABU DHABI 45
- PAPETERIE BELVEDERE 43
- PELANGI BEACH 97
- PORTEMILIO 59
- SANDS HOTEL 95
- SAUDI LIGHTING CO. LTD. 70
- SWISSAIR 17
- TETRA PAK 63
- UNITED ARAB MOTOR CO. 55

